مبادئ
الاقتصاد السياسي

تاريخ الفكر الاقتصادي-التحليل الاقتصادي الوحدي- التحليل الاقتصادي الكلى

دكتور
أحمد جمال الدين موسى
أستاذ الاقتصاد والمالية العامة
نائب رئيس جامعة المنصورة

دار النهضة العربية
٣٢ شارع عبد الخالق ثروت- القاهرة
١٤٢٣هـ- ٢٠٠٣م

تمهيـــــــد

الغرض من هذه الدروس هو إعطاء الطلاب تصورا مختصرا ولكنه إلى حد كبير شامل عن الأفكار الاقتصادية : أسسها وتطورها ومضامينها. وهذه مهمة ليست يسيرة لأنها تقتضى انتقاء أكثر الأفكار الاقتصادية شيوعا وأهمية، كما تقتضى إجراء توازن بين إسهامات المدارس الاقتصادية المختلفة، والجمع بين عرض أساليب التحليل الوحدية (الجزئية) وأساليب التحليل الكلية.

ولتحقيق ذلك الغرض آثرنا تقسيم هذه الدروس على النحو الآتى:

الفصـــل التمهـــيدى ونتـــناول فيه علم الاقتصاد كعلم متعدد **الأبعاد**، والمشكلة الاقتصادية والنظم الاقتصادية.

الباب الأول ونخصصه لعرض تطور الفكر الاقتصادى منذ أيام الإغريق وحتى المدرسة التقليدية (الكلاسيكية).

الباب الثانى ونبرز فيه الموضوعات الرئيسية فى التحليل الوحدوى (الجزئى) والذى يرجع الفضل إلى المدرسة الحدية النيوكلاسيكية فى تطويره.

الباب الثالث ونعرض فيه التحليل الاقتصادى الكلى كما أبرزته على وجه الخصوص النظرية الكينزية.

مقدمـــــــة

يـــرجع أصـــل كلمـــة **اقتصـــاد** فـــى اللغات الأوروبية economy; économie إلـــى اللغة الإغريقية حيث اشتقها أرسطو من كلمتين يونانيتين هما *أويكـــوس oikos* بمعنى البيت ، و *نوموس nomos* بمعنى القانون. والمقصود قانون (أو علم) تدبير شئون البيت.

وكـــان الاقتصـــادى الفرنســـى أنطـــوان دو مونكرســـتيان A. de MONTCHRESTIEN أول مـــن اســـتخدم مصـــطلح **الاقتصاد السياسى** بمعـــنى اقتصاد الدولة. غير أن كثيرا من الاقتصاديين يفضلون على إثر الفريد مارشال A.MARSHALL استخدام كلمة **اقتصاد** مجردة من صفة **سياسى**، خاصـــة وأن جـــل اهـــتمامهم كـــان ينصب على **التحليل الوحدى** (الذى يهتم بدراســـة السلوك الاقتصادى للفرد والمشروع) ويهمل **التحليل الكلى**(الذى ينظر للدولة ككل).

وفـــى اللغـــة العربية **القصد** هو استقامة الطريق، ومنه قول الله تعالى "وعلـــى الله قصـــد السبيل" (سورة النحل الآية ٩)، أى على الله تبيان الطريق

المستقيم . والقصد فى المعيشة هو التوسط بين الإسراف والتقتير، وقيل من ثم أن الاقتصاد هو الاعتدال والتوسط بين طرفى نقيض هما الإفراط والتفريط.

وتتعدد التعريفات التى يقترحها الاقتصاديون لعلم الاقتصاد. ومن أبرز هذه التعريفات ما يلى:

- الاقتصاد هو العلم الذى يدرس كيفية تنمية المجتمعات لثرواتها (آدم سميث).
- الاقتصاد هو العلم الذى يدرس نشاط الإنسان فى المجتمع وسعيه للحصول على دخله وكيفية استعماله لهذا الدخل (الفريد مارشال).
- الاقتصاد هو العلم الذى يدرس سلوك الإنسان فى سعيه لإشباع حاجاته المتعددة باستخدام الموارد المحدودة المتاحة له على اختلاف أنواعها (روبنز).
- الاقتصاد هو العلم الذى يهتم بدراسة كيفية زيادة مستوى رفاهة الإنسان والمجتمع (بيجو).
- الاقتصاد هو العلم الذى يدرس الخيارات التى يجريها الأفراد والمجتمعات بشأن طرق وأساليب الإنتاج من جهة وطرق وأساليب توزيع الدخل من جهة أخرى (ساميلصون).

والواقــع أنـــه لا يوجد بين هذه التعريفات تعريف يمكن أن نصفه بأنه ***جـامـع مـانـع*** بسـبب اتســاع مفهــوم ونطاق هذا العلم. فكل من هذه الــتعريفات يشمل جانبا أو أكثر من جوانب علم الاقتصاد ولكنه يظل أعم منها جمــيعا، كما أنه من الصعب تحديد مجاله بدقة لتداخله مع العلوم الأخرى على النحو الذى سنبينه فى الفصل التمهيدى.

الفصل التمهيدى

سـنتناول فـى هـذا الفصل ثلاثة موضوعات ضرورية للتمهيد لفهم التحلـيل الاقتصـادى بشقيه الوحدى والكلى، وهى : الطبيعة المتعددة الأبعاد لعلم الاقتصاد، المشكلة الاقتصادية، والنظم الاقتصادية.

المبحث الأول

الطبيعـــة المتعددة الأبعاد لعلم الاقتصـــاد

يمكـــن الـــنظر لعلم الاقتصاد من وجوه متعددة تعكس تداخله مع عدد كبـــير من العلوم الأخرى الاجتماعية وغير الاجتماعية. فالاقتصاد أساسا علم اجتماعى ولكنه أيضا علم بيئى وعلم سلوكى وعلم سياسى وعلم رياضى وعلم أخلاقى. وسنتناول تباعا هذه الأبعاد المختلفة لعلم الاقتصاد.

أولا – الاقتصاد كعلم اجتماعى :

يمكـــن النظر للاقتصاد نظرة ضيقة وأخرى واسعة. فالنظرة الضيقة الـــتى كانت شائعة فى الفكـــر الاقتصادى التقليدى تحصر علم الاقتصاد فى موضـــوع تـــبادل السلع والخدمات وتترك للعلوم الاجتماعية الأخرى كالسياسة والاجـــتماع الاهتمام بشئون الحياة الإنسانية الأخرى. أما النظرة الواسعـــة الـــتى تحظـــى بقـــبـــول كـــبـــيـــر فى السنوات الأخيرة فتمد مجال علم الاقتصـــاد لـــيغطى كافة احتياجات وتفضيلات الإنسان سواء كانت تتمثل فى

أشـــياء ماديـــة (الغـــذاء، السكن، الكساء ..الخ) أو غير مادية (الأمن، الدفاع، الحقوق المدنية، العدالة، الثقافة، المعلومات ..الخ).

ويتشـــكل نطـــاق الاقتصاد كعلم اجتماعى من جميع سكان العالم وما يمكـــن أن يلعبوه من أدوار ويمارسونه من أنشطة استهلاكية أو إنتاجية سواء فـــى صـــورة مدخلات inputs أو فى صورة مخرجات outputs. وكذلك يدخـــل فى نطاق علم الاقتصاد دراسة كافة التنظيمات والتجمعات التى يشكلها الأفراد فى سعيهم لتحسين أوضاعهم الاجتماعية والاقتصادية.

ومـــن الواضح أن هذا النطاق واسع للغاية ومعقد إلى حد كبير. فهو لا يقتصر على المسائل المادية أو التنظيمية فحسب ولكنه يتضمن أيضا المعارف والتقنـــيات والمشـــاعر والرغـــبات التى يحوزها الأفراد أو تطبع سلوكهم فى المجـــتمع الذى يحيون فيه. فالسلوك الاقتصادى للأفراد بكافة أشكاله وتعبيراته هو بالضرورة سلوك اجتماعى.

ولكـــن إحاطـــة الاقتصـــاديين وغـــيرهم من المتخصصين فى العلوم الاجتماعـــية الأخـــرى بهـــذا النطاق الاقتصادى الواسع يقتضى التعرف عليه ووصـــفه وصفا دقيقا حتى يتسنى إعمال أدوات التحليل العلمية فيه. ولكن هذا الوصـــف لا يمكـــن أن يكون واقعيا أو كاملا أو مطابقا للأصل لأن ذلك أمر مســـتحيل عملـــيا لصـــعوبة إحاطـــة الإنسان بكافة مكونات ومكنونات الحياة الاجتماعـــية والاقتصـــادية الواقعـــية. ولذلك فإن العرض الذى يقوم به علماء الاقتصـــاد وعلماء الاجتماع هو عرض مختصر يقوم على التجريد والافتراض

والاستقراء. ومن واجب هؤلاء العلماء السعى نحو تطوير هذا العرض ليكون الأقرب قدر الإمكان للواقع، ومن ثم يوفر أكبر قدر من المعلومات عن الهياكل والأحداث والأنشطة والسلوكيات الواقعية. وينقسم العرض الذى يقدمه العلماء المشار إليهم إلى عرض وصفى ساكن static للحالات المطروحة كما هى، وعرض دينامى dynamic يظهر تتابع هذه الحالات وتفاعلاتها عبر الزمن. ولا جدال فى أن النوع الثانى هو الأكثر صعوبة وتطلبا لاستنفار جهود العلماء فى التحليل والتخيل. فلا يمكن توقع ردود أفعال الأفراد أو قراراتهم أو سلوكهم المستقبلى دون هذا العرض الدينامى.

وفى مقدمة أدوات التحليل المفيدة فى دراسة النظم أيا كان نوعها يأتى مفهوم التوازن equilibrium. فالنظام المتوازن هو الذى يظل على نفس حالته غدا كما هو اليوم. غير أن هناك أنواعا أخرى عديدة من التوازن. فيوجد أولا التوازن الميكانيكى mechanical equilibrium البسيط ومثاله حال مبنى الكلية الذى سوف يظل غدا على نفس الوضع الذى هو عليه اليوم ما لم يهدم لسبب أو آخر. فالقوى التى يمكن أن تؤثر على مبنى الكلية مثل الرياح أو أشعة الشمس أو الاستعمال اليومى هى عادة أضعف من المقاومة التى يبديها المبنى ومن ثم فإن تأثيرها على توازن المبنى يكون - على الأقل فى الزمن القصير - معدوما. ولكن هناك نوعا أكثر تعقيدا من التوازن هو التوازن الذاتى التوجه أو الذاتى الانضباط homeostasis or cybernetic equilibrium، وهو التوازن الذى يصبغ النظم المفتوحة open systems .

فشـــعلة النـــيران الـــتى تتصاعد من أحد المواقد أو الإنسان أو الكلية كمؤسسة علمـــية وكذلـــك كافة الكائنات الحية والتنظيمات الاجتماعية تتميز بوجود هذا الـــنوع مـــن الـــتوازن. فهى تستفيد من مدخلات خارجية (طعام - شراب - أمـــوال - تجهـــيزات ،٠٠ الـــخ) وتفرز فى البيئة المحيطـــــــة مخرجات مفـــيـــدة أو غير مفيدة، وعليها من خلال هاتين العمليتين (الإدخال والإخراج) أن تحـــافظ علـــى توازنهـــا. غـــير أنـــه يتعين أيضا التمييـــــز بين النظم المفـــتوحة الغـــير قادرة على الدفاع عن نفسها (الشعلة، النهر، التربة ٠٠الخ) والـــنظم المفـــتوحة القـــادرة علـــى الدفاع عن نفسها(الإنسان، الكائنات الحية، التنظـــيمات الاجتماعـــية والاقتصادية). فإذا انتهى الوقود اختل توازن الشعلة وانطفـــأت، أما إذا افتقد الإنسان أسباب العيش، فى إحدى المناطق فإنه يفكر فى الهجـــرة إلـــى مـــنطقة أخرى يجد فيها من جديد توازنه. وإذا قل الطلب على خـــريجى إحـــدى الكلـــيات وانخفضت من ثم أعداد الطلاب وأصبح وجودها مهددا، فإنها تستطيع مع بعض المرونة تغيير الموضوعات والمناهج الدراسية أو أســـاليب التأهيل لتتناسب مع المتطلبات الجديدة لسوق العمل مما يمكنها من تحقـــيق توازنها مجددا. ونفس الشىء بالنسبة للمنشآت الاقتصادية التى تواجه ضغوطا وتقلبات تفرض عليها التغيير فى سياساتها وأساليبها وتقنياتها لتستعيد توازنها. فموقف الإنسان أو الكلية أو الشركة من المؤثرات الخارجية لا يكون فـــى الأصل سلبيا ولكن تفاعليا يستهدف الوصول إلى أفضل حالات التوازن. ومـــع ذلك فإن التوازن ليس حالة لانهائية، فالإنسان يموت ويفقد من ثم نهائيا توازنـــه وكذلك الوضع بالنسبة لكافة الكائنات الحية. أما التنظيمات الاجتماعية -سياســـية أو اقتصـــادية أو غيرها- فإنها لا تموت بيولوجيا ولكنها قد تموت

واقعيا بسبب انهيار مفاجئ تسببه الظروف الخارجية (مثل تغير القوانين، الإفلاس، الاحتلال الأجنبى ٠٠الخ) أو بسبب عجز داخلى يفقدها القدرة على التأقلم مع التغير فى الظروف الخارجية.

والعلاقات بين الأفراد أو التنظيمات فى المجتمع قد تقوم على أساس التهديد أو المقايضة أو التكامل. فالسلطة السياسية تستطيع على سبيل المثال أن تجبر المواطنين على أداء أفعال أو أدوار معينة تحت ضغط التهديد الذى تدعمه أدوات تجعله رادعا مثل الجيش والشرطة والقضاء. ولكن الغالب فى العلاقات داخل المجتمع هو التبادل أو المقايضة. فكل شخص يقوم بعمل معين أو يؤدى دورا معينا مقابل الحصول على شىء يراه نافعا له من الأطراف الأخرى. وتؤدى علاقات التبادل هذه إلى التخصص. فبعض الأفراد أقدر من غيرهم على أداء أعمال أو وظائف معينة . ومن هنا تحدث المفكرون منذ العصور القديمة عن تقسيم العمل إلى أن جاء آدم سميث ليعطيه تفسيره الاقتصادى الحديث. وقد تبينت معظم المجتمعات المعاصرة أن المقايضة أفضل من التهديد كأسلوب لتنظيم الحياة الاجتماعية والاقتصادية لأن التهديد أسلوب قهرى يولد العبودية والجمود، أما المقايضة فتتميز بأنها تترك قدرا كبيرا من الحرية وتشجيع المبادرة الفردية ومن ثم فإنها بطبيعتها متطورة. ولكن المقايضة لا تكفى لضمان تقدم ورفاهة المجتمعات. فليست كل الأشياء تشترى وتباع وليس بالتبادل وحده يتطور الإنسان وتتقدم الأمم. فهناك مشاعر ودوافع أخرى أكثر عمقا تكمن وراء السلوك الإنسانى وتتجاوز الأثرة وتعظيم المنفعة الشخصية. فالعلاقة بين الأب والابن ليست مجرد علاقة تبادل كما أنها

ليست مجرد علاقة تهديد، ولكنها بالأولى علاقة تكامل تحكمها دوافع ومشاعر من نوع خاص يتجاوز الخوف والمنفعة الذاتية معا. وكذلك الأمر في تفسير سلوك المصلحين والمتبرعين بأموالهم والمتكافلين مع غيرهم والداعمين لأنشطة جمعيات البر والخير. فالمجتمع الناضج لا تحكمه فقط علاقات التهديد أو التبادل ولكن تنتشر فيه أيضا وعلى نطاق واسع علاقات التكامل والتكافل.

وإذا قسمنا المحيط الاجتماعى الواسع إلى أجزاء فسوف نتبين أن الاقتصاد يشكل جزءا هاما من هذا المحيط وهو الجزء الذى ينظم عادة من خلال علاقات المقايضة أو التبادل. فكل فرد يشكل حلقة فى سلسلة واسعة من المبادلات تشمل السلع والخدمات. والأساس فى هذه المبادلات الاقتصادية هو الإنتاج أى تحويل المدخلات (عناصر الإنتاج) المختلفه مثل العمل أو المواد الأولية إلى مخرجات (سلع) قابلة للتبادل. وفى المجتمعات المعاصرة وعلى خلاف المجتمعات البدائية يعتمد على النقود كوسيط للتبادل أو المقايضة بين مختلف السلع والخدمات. وكذلك يلعب النظام المالى من خلال المصارف (البنوك) وشركات التأمين وأسواق الأوراق المالية (البورصات) دورا حيويا فى الاقتصاد المعاصر. ولا شك فى أن هناك علاقات وثيقة بين كل من الإنتاج والتبادل والنقود، فالارتباط بينهم أمر مسلم به اليوم . ولكن الاقتصاد يعرف أيضا علاقات أخرى بخلاف علاقات التبادل أو المقايضة. فكما أوضحنا توجد دائما علاقات تقوم على التكامل، والتكافل وتتجاوز مفهوم المنفعة بصورته الضيقة. فهناك إعانات وتحويلات

وهبات وتبرعات تمنح بدون مقابل. وهى قد تصدر عن أفراد أو أشخاص خاصة كما أنها قد تصدر عن الدولة والأشخاص العامة ضمن سياستها فى إعادة توزيع الدخول. فالدولة تقتطع من بعض المواطنين الضرائب دون أن تمنحهم مقابل مباشر وحال، وفى الوقت ذاته تمنح بعض المواطنين إعانات نقدية أو عينية بدون أن تحصل منهم على مقابل.

والفرد فى علاقته بالآخرين سواء داخل العائلة أو داخل المجتمع يقوم بتقديم منافع مقابل الحصول على منافع أخرى. فهناك تبادل مستمر للمنافع. ومعظم هذه المنافع تكون مقومة نقديا أو قابلة للتقويم النقدى. وبتعبير آخر أكثر وضوحا فإن هذه المنافع يكون لها ثمن يتعارف الناس عليه ولو بشكل تقريبى. فإذا قدم أ إلى ب سلعة ما فإنه يكون على ب أن يدفع الثمن المحدد لهذه السلعة. وإذا قدم ب إلى ج خدمة من الخدمات فإن ج سوف يشعر أن عليه أن يقدم إلى ب ولو فى وقت لاحق قيمة هذه الخدمة بطريق مباشر أو بطريق غير مباشر. وإذا دفع ج إلى الحكومة الضريبة المقررة على الدخل الذى حققه أثناء السنة فإنه سوف ينتظر أن ترد هذه الحكومة قيمة الضريبة بشكل غير مباشر فى صورة منافع وخدمات تعود عليه وعلى عائلته وعلى مجتمعه بالفائدة والنفع. غير أنه توجد أيضا بعض صور المنافع التى يجرى تبادلها بين الأفراد ويصعب تقويمها فى شكل نقدى. فمشاعر التعاطف والتكافل والحب يتم تبادلها بين البشر وتعتبر عنصرا مؤثرا فى توازنهم الاجتماعى ولكنها لا تقوم بالنقود ومن ثم ليس لها ثمن نقدى. وفى كل صور التبادل نقدية كانت أو غير نقدية يوجد معيار أو معدل يقيس به كل طرف من

أطـــراف عملية التبادل محصلة هذه العملية بالنسبة إليه: هل كانت مساهماته (مخـــرجاته) فـــى علاقة التبادل أكبر أم أصغر من متحصلاته (مدخلاته)؟ أو بتعبـــير آخـــر هـــل كانـــت منافعه من وراء هذه العلاقة أكبـــر أم أصغر من تضـــحياتـــه؟ أو بتعبير ثالث هل كانت المحصلة النهائية لعلاقة التبادل بالنسبة إلـــيه إيجابية أم سلبية؟. فإذا أحس أحد أفراد العائلة أنه يعطى لعائلته دون أن يـــأخذ شـــيئا فـــى المقابل، واستمر هذا الإحساس فى التزايد ليعبر عن تدهور مســـتمر فى شروط التبادل داخل العلاقة العائلية فإن الأمر قد يصل إلى تحطيم العائلـــة وانهيارها سواء بالطلاق أو بتفرق أفرادها. وكذلك فإن المواطن الذى يستمر فى دفع الضرائب للحكومة دون أن يشعر بأنها تمنحه خدمات أو منافع فـــى المقابل قد يحاول أن يعيد التوازن لعلاقة التبادل التى تربطه بها سواء عن طريق التهرب الضريبى أو عن طريق التصويت لغير صالحها فى الانتخابات إذا كـــان نظـــام الحكـــم ديمقراطيا أو الثورة ضدها والخروج عليها إذا لم تكن هـــناك وســـيلة أخـــرى لتصحيح الخلل فى العلاقة وكان شعوره بالظلم فادحا. ولكـــن الأمر يتوقف دائما على مدى "شعور" الفرد بتدهور شروط التبادل لغير صـــالحه سواء فى إطار علاقة التبادل التى تربطه بالعائلة أو تلك التى تربطه بالدولـــة. وقـــد بـــدأ الاقتصاديون فى السنوات الأخيرة يهتمون بقياس شروط التـــبادل الـــتى تهيمن على المجتمع ليس فقط فى إطار علاقات التبادل السلعى ولكـــن أيضـــا فى إطار علاقات التبادل غير السلعى، وعلى الأخص علاقات التبادل بين الفرد والبيروقراطية وبين الفرد والحكومة.

وتعــد العــائلات والشــركات والمصارف والمزارع وكذلك الحكومة ومؤسســاتها أشخاصــا أو وحــدات اقتصادية تشكل جميعا البنيان الاقتصادى للمجــتمع. ولكن العلاقات الاقتصادية بين هذه الوحدات لا يمكن أن تقوم على أســاس متين ما لم يوجد نظام قانونى وقضائى سليم وواضح وفعال. فلابد لكل شــخص اقتصادى أن يشعر بالأمان فيما يتعلق بحقوق ملكيته وأن يطمئن إلى أن العقــود التى يبرمها مع الأشخاص الأخرى سوف يجرى تنفيذها على النحو المــتفق عليه. غير أن وضع القواعد القانونية المناسبة وإلزام المحاكم بتطبيقها لا يكفــى وحــده لتطوير العلاقات والأنشطـــة الاقتصادية. فلابد أيضا من انتشــار الشــعور بالــثقة والأمانة بين المتعاملين. فإذا ارتفعت فى مجتمع ما درجـــة النصب والتدليس وخيانة الأمانة والاعتداء على حقوق الغير بلا رادع أخلاقــى فإن العلاقات الاقتصادية سوف تتجمد أو تنهار مهما كانت محاولات المشرعين والقضاة لتشديد العقوبات وإحكام إنفاذها.

ومــن بيــن أجــزاء الــنظام (المحــيط) الاجتماعى الهامة إلى جانب الاقتصــاد والقــانون توجد أيضا المعلومات information التى تتمثل فى مدخــلات ومخــرجات ثقافــية مــن خــلال وسائل عديدة أبرزها القراءة، الملاحظــة، المناقشـــة، الدراســة، متابعة الإذاعة والتلفزيون، والتعامل مع أجهــزة الحاســبات (الكومبــيوتر) ومــا تتــيحه مــن الدخول إلى شبكات المعلومــات المحلــية والعالمية. فتطور مدارك الإنسان المعاصر يتوقف علــى حجــم المعلومات التى يحصل عليها من المصادر المختلفة، ومن ثم فــإن قدرته على المشاركة والتطوير فى المسائل الاقتصادية وغيرها تتوقف

أيضــا على مقدار ونوعية هذا الحجم من المعلومات الذى يصل إليه. غير أن الــتعامل مع المعلومات يثير مشكلة قياسها. فإذا كنا فى الاقتصاد نعتبر الــنقود وحــدة قياس مقبولة للمدخلات والمخرجات والتعاملات الاقتصادية، وإذا كــنا فــى السياسة نعتبر التصويت أداة مقبولة لقياس اتجاهات الناخبين ونــتائج المرشحين، فإنه فى المقابل لا توجد أداة مماثلة نستطيع من خلالها قياس المعلومات . حقا يعتبر "البيت" bit وحدة قياس كمية لحجم المعلومات ولكــنه لا يمــيز نوعيا بين تدفقات المعلومات بحسب ما إذا كانت جيدة أم رديــئة، مفــيدة أم غــير مفيدة، مكررة أم جديدة، هامة أم عديمة الأهمية. فــتراكم المعلومات كميا على عكس تراكم الأموال أو الأرصدة لا يعنى فى حد ذاته تطوير المعرفة أو زيادة مستواها.

ثانيــا – الاقتصـــاد كعلم بيئى :

المــبدأ الرئيســى فى أى نظام إيكولوجى هو أن كل شىء يعتمد على كــل شــىء آخــر. ويعتــبر هذا شرطا للتوازن الإيكولوجى. والإيكولوجيا écologie ; ecology مصــطلح يستخدم فى علم الأحياء لوصف نظام معين يتضمن علاقات متبادلة بين مختلف الأنواع species.

ومــن أخطــر المشــاكل التى تهدد النظام الإيكولوجى الذى يحيى فيه الإنســان المشــكلة السكانية. وقد لاحظ مالتس خطورة هذه الزيادة وكتب فيها قانونــه المشــهور ونــادى بالحد من أعداد السكان. وهناك مقترحات عديدة

للتحكم فى عدد السكان بعضها مقبول أخلاقيا والبعض الآخر لا أخلاقى. ومن هـذا الصـنف الأخـير ما يعرف بالحـل الأيرلنـدى الذى يتمثل خاصة فى المـناطق الريفـية فى خلـق أزمـة إسكان متعمدة مع تعـيـيـن أرض محـددة لكـل عائلة بحيث لا يستطيع الشباب الزواج ومن ثم إنجاب أطفال إلا بعـد رحـيل الآباء وترك المزرعة لهم. ولا يتبقى لأولئك الذين لا يقدرون علـى إيجاد عمل لهم فى المجتمع الأيرلندى سوى الهجرة والرحيل إلى مجتمع آخر .

ويقـدم كينيـث بولدنج Kenneth BOULDING ما يعرف بخطة الطـابع الأخضـر Green Stamp Plan التى تقضى بمنح كل فتى وفتاة فى سـن المـراهقة ١١٠ طـابع أخضر تعطيه مائة منها الحق فى إنجاب طفل. ويقـام سوق تباع فيه هذه الطوابع بحيث يستطيع أى شخص غنى أن يشترى طوابـع مـن هـؤلاء الذيـن لا يرغبون فى الإنجاب أو بسبب كونهم فقراء يفضـلون الحصـول علـى المال بدلا من استخدام حقهم فى إنجاب الأطفال. وفـى رأى المؤلـف فإن ثمن هذه الطوابع الخضراء سوف يحقق آليا التوازن السـكانى على مستوى المجتمع ككل . فإذا كان هذا المجتمع يميل إلى الإنجاب وزيـادة السـكان فـإن ثمـن الطوابع سوف يرتفع كثيرا مما يحد من معدل المواليـد، أمـا إذا كـان هـذا المجـتمع لا يرغب فى زيادة المواليد ويفضل الاسـتمتاع بخـيرات الحاضر دون تحمل أعباء تربية النشء المادية والنفسية فـإن ثمـن الطوابع سوف ينخفض مما يشجع إنجاب الأطفال لمن يرغب فى ذلـك . وهذا النظام يسمح أيضا – وفقا لرأى مقترحه – بإعادة توزيع الدخول

فـــى المجـــتمع حيث يكون بمقدور الغنى أن يشترى طوابع أكثر وينجب أكثر ومـــن ثـــم يتحمل أعباء أكبر ويتحول تدريجيا إلى الفقر، أما الفقير الذى ينجب أطفالا أقل أو يمتنع عن الإنجاب نهائيا فإن أعباءه سوف تكون أدنى ، ومن ثم تتوافر لديه الفرصة لأن يصبح غنيا.(١)

غـــير أن هـــذا الاقتراح لا يخلو من أوجه النقد حيث أنه ينظر لمسألة النســـل والإنجـــاب كمجرد عملية تخصيص مادية لمورد من موارد المجتمـــع دون اعتـــبار للجوانـــب الأخلاقـــيـــة والنفسية والاجتماعيـــة التى ترتبط عادة بالمســـألة الســـكانية، كما أنه يفترض أن العامل الوحيد أو الرئيسى المؤثر فى عملـــية توزيـــع الدخول هو نفقات الإنجاب والتربية على حين أن هذه النفقات تلعـــب فى معظم المجتمعات دورا متواضعا فى تشكيل الدخول والنفقات وفى توزيعها.

ويعـــاب علـــى فكـــر مالتس وغيره من المتشائمين بشأن العلاقة بين الســـكان والغـــذاء أنهم يتجاهلون قدرة الإنسان على تطوير معارفه ومكتسباته التقنـــية (التكنولوجـــية). فالإنـــتاج الـــزراعى قـــد تضاعف منذ أيام مالتس وبمعـــدلات غـــير عادية بسبب تقدم فنون وتقنيات هذا الإنتاج ووسائل الحفظ والـــتوزيع. وكذلـــك الأمـــر بالنســـبة للموارد الطبيعية فعندما قاربت أخشاب الغابـــات علـــى النفاد كمصدر للوقود اكتشف الإنسان استخدام الفحم، وعندما أصـــبح الفحـــم نـــادرا واســـتخراجه مكلفـــا اكتشف الإنسان البترول وبدأ فى استخدامه كمصدر رئيسى للطاقة، وعندما ارتفعت تكلفة البترول وبدأت تتزايد

مخـــاوف نضـــوبه ســـعى الإنسان لاكتشاف الغاز واستخدامه محل النفط فى أغـــراض عديدة، ثم اكتشف الإنسان الطاقة النووية وبدأ يستخدمها على نطاق واســـع فـــى تولـــيد الكهرباء لأن نفقتها الكلية على المدى الطويل أقل من نفقة اســـتخدام البـــترول والغاز، ولكن مع تزايد الخوف من مخاطر هذا النوع من الطاقـــة يـــبذل الإنســـان الآن جهودا حثيثة لتطويع الطاقة الشمسية للاستخدام الواسع فى الحياة اليومية.

والمشـــكلة البيئـــية لا تـــتعلق فقط بنفاد الموارد ولكن أيضا بسوء اســـتخدام هـــذه الموارد وبالتلوث الناجم عن استهلاكها. فالنشاط الإنسانى يلـــتهم المـــوارد القابلة للنفاد (النادرة) ثم يخرجها فى شكل فضلات ونفايات ملوثة. ولكى نتمكن من الاحتفاظ بسلامة الحياة البيئية للجنس البشرى يجب أن نعـــيد اســـتخدام هذه المخرجات بعد إعادة تدويرها وأن نسعى باستمرار لخفض الأضرار الناجمـــــة عن استخدام الطاقة بأشكالها المختلفة.(٢)

وتطـــور الاقتصـــاد الاســـتهلاكى لا يضمن بالضرورة زيادة مستوى رفاهـــة الإنســـان . فـــالواقع أن الناتج القومى الإجمالى Gross National Product يمكـــن أن يطلـــق علـــيه بصورة أكثر دقة النفقة القومية الإجمالية Gross National cost . فـــزيادة الإنتاج تؤدى حتما إلى زيادة النفقات التى يـــتحملها المجـــتمع. ويمكن توضيح ذلك من خلال المثال الآتى: البلد الذى يتمـــتع بمـــناخ معتدل وينعم سكانه بمستوى مناسب من الغذاء الصحى البسيط والـــثقافة الهادفـــة وعلاقـــات الـــتكافل والتضـــامن الـــتلقـــائـــى والسلوك

الاستهلاكى المعتدل الخالى من البذخ والإسراف ويسود فيه التسامح والبعد عن المغالاة فى المعتقدات وردود الأفعال والمواقف سوف يسجل على الأرجح ناتجاً قومياً إجمالياً أدنى من بلد مماثل له فى كافة المعطيات الاقتصادية عدا كون مناخه ردىء ونفقاته العسكرية والأمنية والقضائية باهظة وثقافته صاخبة وهابطة والعدالة الاجتماعية فيه مفتقدة. فالناس فى المجتمع الأول يعيشون حياة أفضل وأسعد من أقرانهم فى المجتمع الثانى على الرغم من إظهار الإحصائيات تدنى مستويات الناتج القومى والدخل الفردى فى مجتمعهم مقارنة بالمجتمع الآخر.

ثالثا - الاقتصاد كعلم سلوكى :

ترمى دراسة الاقتصاد كعلم سلوكى إلى التعرف على نوعية العلاقات التى تربط المدخلات بالمخرجات والتى تتوقف على طبيعة تصرف الوحدة السلوكية behavior unit (فرد،عائلة،جماعة،شركة،منشأة). ومع ذلك توجد حالات يتم فيها استيعاب المدخلات داخل الوحدة السلوكية دون إنتاج أى مخرجات، كما توجد حالات يتم فيها بدءا من نشاط داخلى للوحدة السلوكية إنتاج مخرجات بدون استهلاك مدخلات ظاهرة . وتتشكل المدخلات والمخرجات عادة من أنواع ثلاثة رئيسية: المادة والطاقة والمعلومات. وتحصل معظم الوحدات السلوكية على مدخلات ومخرجات تشمل الأنواع الثلاثة المشار إليها، وهى أنواع مرتبطة ببعضها البعض.

والمشكلة الرئيسية فى دراسة السلوك هى أنه ليس دائما رد فعل بسيط لمؤثـــر مباشـــر وحال. فالمخرجات قد تكون محصلة لمدخلات قديمة مضت عليها فترات طويلة واختزنتها الوحدة السلوكية ثم أخرجتها –فى شكل مغاير– فى مرحلة لاحقة. ولهذا فإن دراسة دور الوحدات الاقتصادية على أنه مجــرد تحويل المدخلات إلى مخرجات يتسم بالتبسيط الشديد لأنه يغفل حقيقة أن الوحــدات الاقتصــادية هـــى أيضـــا وحدات سلوكية ومن ثم يتناسى تأثير السلوك السائد فى هذه الوحدات على مجريات عملية التحويل هذه.

فـــالواقع أن ميزانـــية الوحدات الاقتصادية التى تشمل القيم المحاسبية للأصـــول والخصـــوم وتظهر التدفقات المادية للمدخلات والمخرجات لا تعبر عـــن الوضـــع الحقيقى الكلى لهذه الوحدات. فهذا الوضع الكلى لا يتضمن فقط الأوضـــاع الماديـــة كمـــا تظهـــرها البيانات المحاسبية وإنما أيضا الكثير من الأوضـــاع والعناصـــر غـــير المادية أو غير المحاسبية مثل الهيكل التنظيمى، الـــنظام الداخلـــى للاتصال، الشعور السائد بين العاملين تجاه الوحدة، والهيكل المعـــرفى الـــذى يعبر عن صورة العالم الخارجى فى أذهان متخذى القرار فى هـــذه الوحدة. فالعلاقة بين الوحدة المنتجة والبيئة الخارجية حاسمة فى تشكيل مصـــير هـــذه الوحـــدة حيث أنها تثير أسئلة هامة من نوع: ماذا ننتج ؟ ولمن ننـــتج؟ وكـــيف ننتج؟، أو بتعبير آخر: ما هى أفضل المـــدخلات التى يمكن اســـتخدامها من البيئة الخارجيـــة؟ وما هى أفضل المخرجات التى تلائم طلب هـــذه البيئة ؟ وما هى طرق الإنتاج التى تشكل ضررا أقل ومنفعة أكبر بالنسبة لهـــذه البيئة؟. والإجابة على جميع هذه الأسئلة تتوقف على قدر ونوع المعرفة

المتاحة لمتخذى القرار فى الوحدة الاقتصادية عن حقيقة الأوضاع السائدة فى البيئة الخارجية وأيضا فى البيئة الداخلية للوحدة. فسلوك المسئولين المعرفى والتنظيمى ومشاعر وسلوكيات العاملين تشكل العناصر الحاسمة فى طبيعة القرارات الاقتصادية السائدة فى أى وحدة اقتصادية داخل مجتمع من المجتمعات ومقدار حظها من النجاح.

وتنقسم الأحداث التى تدخل إلى المعرفة الإدراكية للوحدة الاقتصادية إلى أحداث سالبة passive events وأخرى نشطة active events. وتتلقى الوحدة الاقتصادية النوع الأول من الأحداث كمتغيرات لا تملك السيطرة عليها مثل تخفيض قيمة العملة أو زيادة معدل التضخم أو التوتر فى العلاقات الخارجية بالنسبة لشركة ما، وكذلك التقدم فى العمر أو المرض أو الحوادث بالنسبة لفرد ما. أما الأحداث النشطة من وجهة النظر الاقتصادية فهى تلك التى تتمثل فى فعل أو اختيار أو قرار يتوجب على الفرد أو الشخص المسئول فى الوحدة الاقتصادية أن يتبناه من بين بدائل أخرى عديدة. ولاشك فى أن القرار الذى سيتم اختياره من بين البدائل المتاحة سوف يكون هو الأقرب للصورة التى رسمها متخذ القرار فى ذهنه للمستقبل فى البيئتين الخارجية والداخلية. فالقرار الاقتصادى سوف يتخذ شكل فعل يعتقد مصدره أنه منسجم مع المستقبل كما يتصوره . وواقع الأمر أن هذا القرار يتضمن مظهرين مختلفين لصورة المستقبل فى ذهن صاحب القرار: صورة البدائل المتاحة ذاتها من ناحية، وتقدير هذه البدائل من الناحية الأخرى. فإدراك الفرد للواقع يختلف غالبا عن الواقع ذاته (بافتراض إمكانية قياس

الواقـــع بصـــورة مجردة). وإذا سلمنا بما يفترضه أغلب الاقتصاديين من أن ســلوك الشخص الاقتصادى هو سلوك تعظيمى maximizing behavior ، فـــإن مــتخذ القـــرار ســيختار البديل الذى يعتقد أنه الأكبر منفعة والأقل نفقة مقارنـــة بالـــبدائل الأخـــرى. وعادة ما يأخذ متخذ القرار فى اعتباره المنافع النفقات ليس فقط فى الأمد القصير ولكن أيضا فى الأمدين المتوسط والطويل.

ويـــتوقف مدى سلامة الاختيار الذى يجريه مصدر القرار على مقدار المعلومـــات التى حازها عن البدائل المختلفة وعن البيئة الخارجية وعن البيئة الداخلـــية وعن المستقبل والمتغيرات المؤثرة فيه. وعلى قدر غزارة المعلومات ودقـــتها وصدقها وحداثتها على قدر ما تكون هناك فرصة أفضل للتوصل إلى القـــرار الأنسب . ولكن كثرة المعلومات قد تربك متخذ القرار وكذلك قد يربكه تعدد البدائل المطروحة . ولذا يتعين تنقية المعلومات وتبويبها وتيسير عرضها لتسهيل مهمة اتخاذ القرار. ولا شك فى أن تقدم وانتشار نظم الحاسبات الآلية يساعد على تحقيق هذا الهدف.

ويتطلـــب الاقتصـــاد كعلـــم ســـلوكى الاهتمام بتحليل استجابة الأفراد والمســـئولين الاقتصـــاديين وردود أفعالهم تجاه المتغيرات التى تلحق بالبيئتين الخارجـــية والداخلية. فالاستجابة مظهر هام من مظاهر السلوك الإنسانى فى كافـــة الحقـــول وهـــى محدد رئيسى لدينامية النظام الاجتماعـــى. فأكثر النظم الاجتمـــاعيـــــة حساسيـــة واســـتيـــعابا للتغيرات المحيطة بها هى أكثرها ديناميـــية وأقدرها على البقاء والاستمرار. وفى ضوء ذلك يولى الاقتصاديون

مفاهـيم مـثل المـرونة والـتوقع والتنبؤ اهتماما واضحا. والتعرف على هذه المفاهـيم يتطلب دائما محاولة الإحاطة بما يعتمل داخل ذهن الإنسان مستهلكا أو منتجا ، فردا أو مسئولا من صور وعواطف ورغبات وتخيلات.

رابعا – الاقتصاد كعلم سياسى :

تكتسـب العلاقات المتبادلة بين علمى الاقتصاد والسياسة أهمية كبيرة. فكافـة الهـياكل والتنظيمات الاقتصادية تتأثر بالمتغيرات والأوضاع السياسية. بـل إن كـل تنظيم اجتماعى أو اقتصادى بما فى ذلك العائلة له مظهر سياسى وهـو يـتأثر سـواء فـى تعاملاته الداخلية أو الخارجية بعملية صنع القرار الجماعى كما أنه يؤثر فيها.

والواقع أن العلاقات وثيقة بين الاقتصاد كعلم اجتماعى والسياسة كعلم اجـتماعى آخـر. فالسياسة والمؤسسات السياسية بشقيها الداخلى والخارجى تؤثـر فـى البنيان الاقتصادى وتتأثر به. فالحكومة والبرلمان والبيروقراطية والأحـزاب والمحليات تشكل جميعا أشخاصا (أو وحدات) اقتصادية إلى جانب كونهـا أشخاصا سياسية. وتتمتع هذه الأشخاص بسلطات واسعـة تمكنها من ممارسـة مـا يمكـن أن نطلـق علـيه حق **التهديد المشروع** على الأشـخاص الاقتصـادية الأخـرى. ولـيس أدل علـى ذلـك من حق الدولة والمحلـيات فى فرض الضرائب والرسوم على الأفراد والمنشآت الاقتصادية. ويـرجع خضوع الأشخاص الاقتصادية لسلطة الأشخاص السياسية إلى الالتزام

المسبق باحترام التنظيم الاجتماعى وقواعده. فهو نوع من الخضوع الذاتى الذى يقابله الحق فى المشاركة فى وضع القواعد الدستورية وانتخاب المشرعين والمسئولين السياسيين وقبول توجهاتهم السياسية والاقتصادية أو رفضها من خلال الاقتراع العام. ويصدق هذا التفسير على المجتمعات الديمقراطية وحدها، أما فى المجتمعات غير الديمقراطية فإن السلطة تنبنى على التهديد القسرى الذى يفرض على الأفراد والتنظيمات الاجتماعية من خارجهم ودون مشاركة منهم فى اتخاذ القرار عبر انتخابات نزيهة وحرة.

وتبدو الصلة قوية بين السياسة والاقتصاد فى مجال المالية العامة حيث يتم اقتطاع الضريبة من الأفراد والشركات بقرار سياسى، ويتم تخصيص حصيلة هذه الضرائب للمنافع العامة بقرار سياسى أيضا. وتؤدى آليات الاقتطاع الضريبى والإنفاق العام إلى إعادة توزيع الدخل القومى لصالح بعض المواطنين على حساب مواطنين آخرين . وهذه مسألة هامة على الصعيدين السياسى والاقتصادى معا. فالعدالة الاجتماعية قيمة سياسية كما أنها قيمة اقتصادية وهى تثير دائما العديد من القضايا السياسية والاقتصادية وتؤثر فى الوقت ذاته على المتغيرات السياسية والاقتصادية. فهى على سبيل المثال تؤثر على شعبية الحكومة ومقدار الرضاء الذى تحظى به كما أنها تؤثر على مستوى الطلب والعرض ومعدلات النمو الاقتصادى والبطالة والتضخم.(٣)

والعلاقة بين الديمقراطية كأسلوب سياسى للحكم والتنمية الاقتصادية تبدو معقدة ولكنها غاية فى الأهمية. فالمؤشرات التاريخية الحديثة تظهر أن هذه العلاقة إلى حد كبير متبادلة. فقد مكن ازدهار الديمقراطية الكثير من المجتمعات من النهوض وتحقيق مستويات عالية من التنمية الاقتصادية فى فترة وجيزة (أمريكا الشمالية وأوروبا الغربية)، كما أن نجاح التنمية الاقتصادية أدى إلى ترسيخ النهج الديمقراطى فى مجتمعات أخرى (دول جنوب شرق آسيا). وفى المقابل فإن سيطرة الديكتاتورية وحكم الحزب الواحد قد أفشلت جهود التنمية الاقتصادية فى بعض المجتمعات (الاتحاد السوفيتى قبل انهياره والكثير من الدول الأفريقية)، على حين أن الانهيار الاقتصادى وتفشى الكساد والبطالة قد دفع مجتمعات أخرى إلى السقوط تحت حكم الفاشية والديكتاتورية (ألمانيا فى ثلاثينات هذا القرن وبعض دول أمريكا اللاتينية حاليا).

مشكلة النظم الديكتاتورية هى أنها تتبع سياسات اقتصادية لا يمكن تصحيحها رغم ظهور بطلانها بسبب غياب المعارضة واختفاء الرأى الآخر وسيطرة الخوف والسلبية على المواطنين. وعادة ما يكون الثمن الذى تتحمله الشعوب بسبب هذه السياسات الخاطئة فادحا ينطوى فى أبسط الحالات على عشرات السنوات من التخلف الاقتصادى والحرمان من التقدم العلمى والتقنى وانتشار الفقر والظلم الاجتماعى.

وفـــى المجـــتمعات الديمقراطية اهتم الاقتصاديون بدراسة التنظيمات السياســـية والقواعـــد الدســـتورية والانتخابـــية وســـلوك الناخبين والمرشحين والمســـئولين السياسيين والأحزاب للانعكاسات الهامة التى يرتبها كل ذلك على السياســـات الاقتصادية التى تتبعها الحكومات فى الفترات السابقة واللاحقة على الانـــتخابات. وقد اكتسبت هذه الدراسة أهمية كبيرة فى السنوات الأخيرة مما أدى إلـــى زيـــادة الارتـــباط والاعـــتمـــاد المتبادل بين التحليل الاقتصادى والتحلـــيل السياســـى للظواهر الاجتماعية. وتعد أيضا دراسة سلوك جماعات الضـــغط ومراكـــز القوى والجماعات الطفيلية التى تحصل من وراء اتصالها بالدولـــة وصـــلاتها بالدوائر الحاكمة على دخل ريعى بدون مساهمة اقتصادية فعلـــية مـــن أبـــرز الموضوعات التى تثير الاهتمام المشترك لعلماء الاقتصاد والسياسة.

خامسا -- الاقتصاد كعلم رياضى :

لعبـــت الرياضـــيات دورا حاســـما فـــى تقدم المعرفة الإنسانية وعلى الأخـــص فـــى تقـــدم وازدهـــار المعـــرفة العلمية. ويرجع سبب ذلك إلى أن الرياضـــيات قـــد طورت لغة عالمية من الرموز المجردة التى تتميز بالابتعاد عـــن الغمـــوض واللـــبس. فالمعادلات التى يكتبها عالم الرياضيات تصل إلى إدراك القـــارئ مباشـــرة بدون أن تفقد شيئا مما أراده وبدون أن تضاف إليها معـــانى لـــم يردها الكاتب، وذلك على عكس الأمر فى اللغـــات المعتادة حيث يحـــتمل دائما حدوث تفاوت بين المعنى الذى أراده الكاتب والمعنى الذى فهمه

القــارئ. ويــرجع هــذا التفاوت سواء لقصور فى وضوح تعبير الكاتب أو لقصــور فى فهم القارئ أو على الأخص لعدم دقة ووضوح المفردات اللغوية المســتخدمة، وهــى مفــردات عادة ما يكون لها أكثر من معنى. أما الرموز الرياضــية فهــى لا تحتمل إلا معنى واحدا ومن ثم لا تثير لبسا أو تفاوتا فى الفهم والإدراك.

ومــن مــزايا اللغــة الرياضية أيضا أنها قادرة على كشف التناقضات والأخطــاء وما قد يعترى البرهنة أو التدليل من وهن أو تهافت، ومن ثم فهى مفــيدة فــى تكويــن نماذج صورية مصغرة للعالم الذى نعيش فيه وللعلاقات الســائدة فــيه. وتعتــبر هــذه عملية مهمة للتعرف على الآليات والعلاقات والــنجاحات والأخطاء التى تسود فى العالم الواقعى، بل إن فائدتها أكبر حينما يلزمــنا الــتعرف علــى مــآل هــذه الآليات والعلاقات فى المستقبل. فالتنبؤ بالمســتقبل عن طريق استخدام النماذج الرياضية المجردة يكون عادة أدق من التنــبؤ باستخدام أسلوب التخيل الصرف القائم على تطوير صورة الحاضر فى مخيلتــنا. ومــع ذلــك لاغــنى عن الملاحظة الواقعية والخيال لإنشاء أفضل الــنماذج الرياضــية وأقــربها توقعا لشكل المستقبل. وترجع أهمية الملاحظة الواقعــية والخــيال فــى عملية التنبؤ بالمستقبل وعدم كفاية النماذج الرياضية الصــرفة فى هذا المجال إلى أن الــعالــم الواقــعى لا يماثل هذه النماذج فى دقــتها ولا يسير على أسلوب منطقى مفهوم دائما. فهذا العالم يمتلئ بالمفاجآت والصــدف والمتناقضــات واللامــنطق، ومن ثم فإنه لا يمكن إدراكه فقط من خلال معادلات رياضية ونماذج قائمة على التدليل المنطقى.

واســتخدام الرياضيات فى ميدان الاقتصاد يتيح لنا فهم العالم الواقعى وعرضــه فــى صــورة مبسطة وهنا تكمن الميزة ولكن يكمن أيضا الخطر. فالــتجريد ليس الحقيقة والعالم الواقعى كما أشرنا حالا ليس بسيطا ولا منطقيا بالضرورة. ولذا فإن نهم الاقتصاديين لاستخدام المعادلات والنماذج الرياضية قــد يدفعهــم لإنشــاء عالم خيالى بعيد عن الواقع قائم على جبل من النظريات والافتراضــات والــنماذج التى ترسم صورة لا تطابق الأصل . فكل النماذج الرياضــية تــبدأ بافتراضات تعقبها براهين وصولا إلى نتائج لا تكتسب أهمية إلا فــى ضــوء الافتراضــات الأولية. فإذا لم تطابق الافتراضات الواقع فإن النتائج تكون بالضرورة غير واقعية.

وقــد اســتخدمت الرياضيات على نطاق واسع فى بعض ميادين علم الاقتصــاد مثل نظرية التوازن Theory of equilibrium ونظرية السلوك التعظيمى Theory of maximizing behavior ونظرية المنفعة Utility theory ومفهــوم القــرار الاقتصــادى فــى ظــل عدم اليقين Economic decision under uncertainty والــنظرية الدينامية Dynamic theory. ولا تعــدو الرياضيات أن تكون فى كل الأحوال سوى أداة من أدوات التحليل الاقتصــادى ولغة يستخدمها الاقتصاديون فى التعبير عن نظرياتهم وتحليلاتهم المختلفة.

ولذلك فإنه يتعين على الاقتصادى -بعكس عالم الرياضيات- أن يعى الواقع الذى تعبر عنه الرموز الرياضية التى يستخدمها وأن يسعى قدر إمكانه لاستيعاب معطيات هذا الواقع بكل ما يحتويه من عناصر إيجابية وسلبية.

سادسا - الاقتصاد كعلم أخلاقى :

لا يمكن لأى علم من العلوم ولاسيما إذا كان علما اجتماعيا أن يبتعد تماما عن الاعتبارات الأخلاقية. وتوجد ثلاثة مجالات رئيسية ساهم فيها الاقتصاديون فى إثراء علم الأخلاق هى نظرية القيمة ونظرية الرفاهة ونظرية السلوك الاقتصادى للأفراد والمؤسسات.

ففى **نظرية القيمة** أظهر الاقتصاديون أن خيار الفرد لا يتوقف فقط على رغباته أو تفضيلاته ولكن يتوقف أيضا على مدى وطبيعة الفرص المتاحة له، كما أظهروا أن تغييرا طفيفا فى تفضيلات الفرد أو فى الفرص المتاحة له قد يؤدى إلى تغيير أكبر فى خياراته (مفهوم المرونة).

وبالنسبة **لنظرية الرفاهة** فقد حاول الاقتصاديون الإجابة على التساؤل الآتى: ماذا نعنى عندما نقول بأن وضعا أو نظاما اجتماعيا أفضل من غيره؟ ومن أشهر الإجابات فى هذا الصدد ما يعرف بالوضع الأمثل لباريتو أو أمثلية باريتو Pareto Optimum. وباريتو عالم اقتصادى إيطالى يرى أن الوضع الأمثل هو الوضع الذى يتحسن فيه وضع أحد الأفراد دون أن يتدهور وضع الأفراد الآخرين. فالوضع ب أفضل من الوضع أ إذا

لـــم يشعر أى فرد من الجماعة بأن وضعه قد ساء ولكن شعر فرد واحد على الأقل بأن حاله قد تحسن فى ظل الوضع الجديد.

وينـــتقد كينيـــث بولدنج (٤) الاقتصاديين لإهمالهم دمج فكرتى "**حسن النـــية**" و"**سوء النية**" فى النظرية الاقتصادية، خاصة فى إطار نظرية المنفعة. ويـــرجع هـــذا الإهمـــال للتركـــيز الشديد على مفهوم التبادل كهدف للدراسة الاقتصـــادية، وهـــو مفهـــــوم يفـــترض فيه أساسا الغـــرض الشخصى أو الأنانـــية. ومـــع ذلك فإنه يفترض وجود درجة ما من حسن النية فى التبادل وإلا مـــا كان يمكن الاعتداد به كمنظم اجتماعى social organizer مشروع. وقـــد لا تكـــون هذه الدرجة من حسن النية كبيرة فى العلاقة بين المتبادلين فى الســـوق الاقتصادية ولكن يلزم دائما وجود حد أدنى منها. فإذا بدأ كل متبادل يشـــعر بسوء نية شريكه فإن هذا التبادل لن يقوم من الناحية الواقعية ما لم يكن الناس يعتادون ويتوقعون أن يشوب تبادلهم قدر من الخديعة وسوء النية.

ولعـــل التأثـــير الكبـــير للاقتصـــاد علـــى الأخـــلاق يأتى من اهتمام الاقتصـــاديين بتشـــكيل مفاهيم كلية **للرفاهة العامة** قابلة للتقدير الكمى. فعلى سبيل المثال يستخدم الكثيرون مفهوم "متوسط الدخل الفـــــردى الحقيقى" per capita real income كمقـــياس رئيسى للرفاهة داخل بلد معين. ولاستخدام هـــذا المقـــياس تأثير كبير على تقدير نجاح أو فشل السياسات الحكومية على الـــرغم مـــن القصور الذى يشوبه، ونفس الشىء بالنسبة لمفهوم تحليل النفقة- المنفعة cost-benefit analysis. وتمارس هذه المقاييس أو المعايير الكمية

الاقتصـــادية رغم عدم دقتها أو غموضها أو سوء استخدامها تأثيرا كبيرا على الأحكـــام الأخلاقـــية التى نصدرها كأفراد فى المجتمع. ولعل خطورة معيار كـــالدخل الفردى أو حساب النفقة-المنفعة تكمن فى أنه يغفل الجوانب الروحية والكيفـــية فى السلوك الإنسانى، ومن ثم فإنه يعطى دلالات غير صادقـــة تماما عمـــا هو أفضل أو أسوأ ، أنفع أو أضر ، أكثر صوابا أو أدنى صوابا ، أكثر تقدمـــا أو أقل تقدما ..الخ. فنحن فى الواقع نكون قناعاتنا الأخلاقية والفكرية بـــدءا مـــن معايير غير كاملة أو بها قدر كبير من التبسيط. فمعيار كالنفقة – المـــنفعة لا يفـــيد كثـــيرا فـــى اتخـــاذ القرارات الاقتصادية أو غيرها إذا كان موضوع هذه القرارات له صلة بالمشاعر الدينية أو المصالح الاستراتيجية أو الكـــرامة الإنســـانية. وكما أوضحنا سلفا فإن تزايد الدخل القومى الحقيقى أو الدخـــل الفـــردى الحقيقى لا يعنى بالضرورة حدوث تحسن حقيقى فى أسلوب معيشة الأفراد أو فى سعادتهم.

الهوامش

(١) انظر :

BOULDING (Kenneth): **Economics as a science** , New York,Mc Graw-Hill,1970

(٢) انظــر مــزيدا مــن التفاصيل في : د. أحمد جمال الدين موسى :" سياسة حمايــة البيــئة فــى الميزان - السوق أم التنظيم أم الضريبة ؟ " ، **مجلة البحوث القانونية والاقتصادية**، العدد الثامن، اكتوبر ١٩٩٠ .

(٣) انظــر التفاصــيل فــى: د. أحمد جمال الدين موسى: "التحليل الاقتصادى للانــتخابات الديمقراطــية "، **مجلة مصــر المعاصرة**، العددان ٤٣٣-٤٣٤، يوليو-اكتوبر ١٩٩٣.

(٤) انظر :

BOULDING (Kenneth): **Economics as a science** , New York,Mc Graw-Hill,1970

المبحث الثانى

المشكلة الاقتصادية

تكمـــن المشكلة الاقتصادية كما يعرضها الاقتصاديون فى وجود حاجات بشرية غير محدودة يقابلها ندرة فى الموارد المتاحة. فاحتياجات البشـــر متعددة ومتنوعة ومتطورة باختلاف الزمان والمكان. فالإنسان لا يبحث فقط عن إشباع حاجته للغذاء والشراب والمسكن، ولكنه يسعى أيضا لإشباع حاجته للثقافة واللهو والسياحة والمباهاة ومحاكاة الآخرين. ولكى يتمكن الإنسان من إشباع كافة هذه الحاجات بالقدر الذى يريده فإنه يحتاج إلـــى موارد هائلة لا تتيسر له فى أحيان كثيرة. وينطبق نفس الأمر على المجــتمع ككل حيث لا تكفيه عادة الموارد المتاحة -سواء بسبب ندرتها أو بســـبب ســـوء استغلالها وعدم عدالة توزيعها- لإشباع جميع حاجات المواطنين. فكافة المجتمعات مهما كانت غنية لم تنجح فى إشباع حاجات كل البشر الذين يعيشون فيها وإن تفاوتت درجة النجاح النسبية من مجتمع لآخر.

نخلص مما سبق إلى أن سبب قيام ما يعرف بالمشكلة الاقتصادية هـــو وجـــود تـــنوع وتعدد وتطور فى الاحتياجات يقابله ندرة نسبية فى

المــوارد المتاحة سواء على مستوى الفرد أو المجتمع ككل. بل إننا إذا نظــرنا إلـــى مستوى العالم لوجدنا أن المشكلة الاقتصادية تنطبق أيضا. فـــالموارد المتاحة للبشر لا تكفى لإشباع كافة حاجاتهم وتطلعاتهم خاصة مع سوء استغلالها وعدم عدالة توزيعها.

وإزاء وجــود المشكلة الاقتصادية فإن كل فرد أو مجتمع يواجه معضـــلة الاختيار وتحديد أولوية الحاجات التى تشبع قبل غيرها فى ظل الندرة النسبية للإمكانيات والموارد. وبصورة عامة يجب على كل مجتمع أن يجيب على الأسئلة الآتية:

- **مـــاذا ينـــتج؟ وكـــم ينـــتج** مـــن السلع والخدمات التى يحتاجها المواطـــنون ؟. فكـــل مجتمع مطالب بتحديد احتياجاته من السلع والخدمات وبترتيبها وفقا لأهميتها النسبية. ويجب إحداث نوع من الـــتوازن فى الإنتاج بين السلع الاستهلاكية والسلع المعمرة والسلع الإنتاجـــية ، كما يجب إحداث توازن بين الحاجات التى تشبع فورا وتلك التى تشبع فى المدى القصير أو المتوسط أو الطويل.

- **كـــيف يـــتم الإنتاج؟.** فيتعين على المجتمع أن يقرر من يتولى الإنـــتاج؟ (القطـــاع العـــام أم القطاع الخاص؟ المصانع الكبيرة أم المتوســطـــة أم الصــــغـــيـــرة؟)، وما هى أنسب الطرق الفنية للإنتاج؟ (هل يفضل استخدام تـــقـــنـــيـــات قديمة نسبيا أم متطورة تماما؟ وهل يشجع استخدام أساليب كثيفة الاستخدام لعنصر رأس المال أم أخرى كثيفة الاستخدام لعنصر العمل؟).

- **كيف يتم توزيع الناتج القومى؟** فمن الواجب تحديد المستفيدين من العملية الإنتاجية: هل هم أصحاب رؤوس الأموال وحدهم؟ أم هؤلاء والعمال معا؟ أم كافة أفراد الشعب؟، وكيف تؤثر الحكومة على هذا التوزيع ليصبح أكثر عدالة؟.

- **كــيف تتم زيادة مستوى الناتج؟** أى كيف يحقق المجتمع معدل مــرتفع من النمو الاقتصادى؟. فالتخطيط للمستقبل وتعزيز فرص حياة أفضل لأجيال المستقبل واجب يقع على كاهل كل مجتمع.

ولا جــدال فــى أن الإجابــة على هذه الأسئلة تشكل المضمون الأساسى لعلم الاقتصاد كما نعرفه اليوم. غير أن هذه الأسئلة ليست سوى رؤوس أقــلام يــندرج تحتها العشرات من الأسئلة الأخرى الأكثر تحديدا وتــنوعا . وتتفاوت الإجابات على هذه الأسئلة من نظام اقتصادى لآخر على النحو الذى نتبينه من دراستنا للنظم الاقتصادية.

المبحث الثالث

النظم الاقتصاديـــة

يعــد النظام الاقتصادى الرأسمالى العصب الرئيسى للاقتصادات المعاصـــرة، فهـــو الـــذى يسود فى الغالبية العظمى من دول العالم وإن اختلفت التطبيقات وتفاوتت درجة تطور هذا النظام من دولة لأخرى. وقد شـــهد العالم خلال القرن العشرين محاولات لتطبيق نظام اقتصادى آخر متمـــيز عـــن النظام الرأسمالى ألا وهو النظام الاشتراكى، ولكن نتائج التطبـــيق العملية لم تكن مشجعة مما قاد إلى انهيار هذا النظام فى غالبية الـــدول التى طبقته. ويقدم الدين الإسلامى الحنيف مجموعة من المبادئ والأســـس لتســـود المعـــاملات الاقتصادية بين الناس. وهذه الأسس لا تـــتعارض كلية مع النظام الاقتصادى الرأسمالى ، ولكنها إذا طبقت تكفل تهذيبه وجعله أكثر إنسانية وأكثر عدالة.

وفـــى ضـــوء ذلك سنعرض باختصار لأسس وخصائص كل من الاقتصاد الرأسمالى والاقتصاد الاشتراكى وأيضا للمبادئ الإسلامية العامة ذات الصبغة الاقتصادية.

أولا – النظام الرأسمالى :

ســاد النظام الإقطاعى فى أوروبا خلال القرون الوسطى وحتى منتصف القرن الخامس عشر الميلادى حيث كانت الزراعة هى المصدر الرئيســى للدخــل وكــان الإقطاعى يتمتع بسلطات غير محدودة سياسية واقتصــادية علــى الأفــراد الذيــن يعيشون فى إقطاعيته، بل إن هؤلاء المواطنيــن كانوا مجرد رقيق للأرض serfdom يخضعون –مثلهم فى ذلك مثل الأرض ذاتها– لتبعية قانونية للإقطاعى.

ومنذ منتصف القرن الخامس عشر الميلادى وحتى النصف الثانى من القرن الثامن عشر أخذ النظام الاقتصادى التجارى (الماركنتيلى) يغزو المــدن والموانــئ الأوروبــية. ويطلق عادة على هذا النظام الرأسمالية التجارية وفيه أخذت التجارة تحل تدريجيا محل الزراعة كمصدر رئيسى للدخل . وزادت أهمية هذا النظام مع بروز دور الدولة الموحدة والقضاء تدريجــيا علــى السلطات التى كان يتمتع بها الإقطاعيون. ويقوم النظام الــتجارى – كمــا سنرى بالتفصيل فيما بعد – على عدة مبادئ أبرزها تعزيز دور الدولة فى النشاط الاقتصادى والاهتمام بجمع الذهب والفضة والمعــادن النفيســة وتشــجيع الصــادرات مع تقييد الواردات والتوسع الاستعمارى فى الدول غير الأوروبية.

غــير أن النظام الماركنتيلى أخذ فى الانهيار تدريجيا خاصة مع قــيام الــثورة الصــناعية فى الربع الأخير من القرن الثامن عشر عندما اكتشفت الآلة البخارية فى إنجلترا. وقد أدت الثورة الصناعية إلى زيادة كبيرة فى عدد السكان وعلى الأخص عدد العمال الذين يعيشون فى المدن

كمـــا أدت إلـــى تراكم كبير فى رؤوس الأموال لم يعرفه العالم من قبل. وهكــذا حلــت الرأســمالية الصناعية محل الرأسمالية التجارية أولاً فى إنجلترا ثم تدريجيا فى غالبية الدول الأوروبية وأمريكا الشمالية.

١ – خصائص النظام الرأسمالى:

يتميز النظام الرأسمالى بعدة خصائص رئيسية نجد – كما سوف نرى لاحقا – ركيزتها الأساسية فى أفكار آدم سميث وتلامذته من أنصار المدرسة التقليدية.

أ) **الملكـــية الخاصـــة:** يعتبر سيادة مبدأ الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج الركن الرئيسى فى النظام الاقتصادى الرأسمالى. ومضمون مبدأ الملكية الخاصـــة وجود حماية قانونية للملكية الفردية تكفل للمالك حق التصرف فـيما يملــك علـــى الــنحو الذى يشاء. وتشمل الحماية القانونية حقوق الملـــكـــيـــة الفـــردية المادية (العقارات ، الآلات ، رؤوس الأموال) كما تشـــمل حقـــوق الملكية المعنوية (الالتزامات، براءات الاختراع، الحقوق الأدبية والفنية).

ويرتـــبط بمبدأ الملكيـــــة الخاصـــــــة إقرار حق الإرث الذى يكفل انتقال الملكيـــــة بعد وفـــاة صاحبها إلى ذويــــه على النحو الذى تحدده قوانين المواريث فى المجتمعات المختلفة. وتكمن أهمية إقرار حق الإرث فـــى أن ذلك يحافظ على استمرار الملكية الخاصة ويحفز الأفراد على الاستمرار فى زيادة الإنتاج وتركيم الثروات باعتبار أن ثمرة جهدهم ستعود من بعدهم على أبنائهم وذويهم.

وينـــتج عـــن سيادة مبدأ الملكية الخاصة عدة مزايا أبرزها ترك المـــبادرة فى النشاط الاقتصادى للأفراد، ومن ثم المحافظة على قدر من المرونة واللامركزية فى النظام الاقتصادى وتشجيع جمع وتراكم الثروات وإنمائها والمحافظة عليها، لأن الحافز الذاتى سيدفع الأفراد فى هذا الاتجاه وهو ما يحقق مصلحة الأفراد والمجتمع فى آن واحد.

غير أن إقرار مبدأ الملكية الخاصة لا يتعارض من حيث الأصل مع ملكية الدولة لبعض المرافق والمشروعات ذات النفع المشترك لجميع أفراد الجماعة ، ولكن ذلك يكون فى حدود ضيقة رسمها آدم سميث على الـــنحو الـــذى سنعرضه فيما بعد. وكذلك فإن التسليم بسيادة حق الملكية الفردية لا يحول دون التنظيم القانونى لهذا الحق لتحديده على نحو يتجنب الفوضى أو الإضرار بالمصلحة العامة للمجتمع أو بحقوق الآخرين.

ب) حـــرية النشـــاط الاقتصادى: تعد هذه الحرية نتيجة طبيعية للاعـــتراف بحـــق الملكية وتعنى حرية الأفراد فى الإنتاج وحريتهم فى الاســـتهلاك. فلكـــل فـــرد الحق فى اختيار نوع النشاط الاقتصادى الذى يمارسه، ونوع العمل أو المهنة التى يمتهنها، وحرية إنفاق أو ادخار دخله مـــن ملكيته أو عمله أو مهنته على النحو الذى يشاء. ولكن هذه الحرية بكافـــة صورها يجب أن تمارس فى إطار التنظيم القانونى الذى ارتضاه المجتمع ونصت عليه التشريعات.

ج) حـــافـــز الـــربـــح: يعد الربح هو الهدف الأساسى للمنتج فـــى الـــنظام الرأسمالى. فاختيار الأفراد لعملهم أو مهنتهم أو استثماراتهم إنما يكون أساسا بغرض تحقيق أقصى ربح ممكن. فالإنسان " ***الرشـــيد***"

اقتصاديا –في مفهوم الفكر الرأسمالي– إنما يستهدف دائما **تعظيم** دخله، أى بلوغ أقصى مستوى ممكن من الدخل. فهذا هو الدافع الذى يحكم قرارات الأفراد الاقتصادية. ويؤدى حافز الربح إلى دفع الأفراد لاختيار الأنشطة الإنتاجية التى تعظم إيراداتهم ولكنه يؤدى أيضا إلى حثهم على تقليل نفقاتهم الإنتاجية، وهو ما يقود إلى تحقيق وفر اقتصادى يفيد المجتمع ككل.

ولكن الربح لا يجب أن ينظر إليه كهدف مطلق وإلا اصطدم بمجموعة من الاعتبارات الأخلاقية والاجتماعية. ولذلك توجد فى كافة الدول الرأسمالية قيود أخلاقية وقانونية واجتماعية تميز بين الربح المشروع والربح غير المشروع. فعلى سبيل المثال يهدف الاتجار فى المخدرات إلى تحقيق الربح ولكنه ربح غير مشروع يرتب أضرارا صحية وأخلاقية واجتماعية واقتصادية عديدة تجعل ربح بعض الأفراد يسبب خسارة أكبر تصيب المجتمع ككل.

د) سيطرة جهاز الثمن أو السوق: يقوم السوق أو جهاز الثمن بالمواءمة بين حاجات المستهلكين (الطلب) ورغبات المنتجين فى الربح (العرض)، كما يقوم بترشيد توزيع الموارد الاقتصادية على الأنشطة الاقتصادية المختلفة. ولا يقصد بالسوق هنا موقعا مكانيا معينا يلتقى فيه المشترون والبائعون وإنما يقصد به الآليات التى تؤدى إلى التلاقى بين طلب المستهلكين وعرض المنتجين. فإشباع حاجات المستهلكين وتحديد قيم (أثمان) عناصر الإنتاج والسلع لا يتم بقرارات إدارية من الحكومة أو غيرها وإنما يتم من خلال تفاعل تلقائى بين الطلب

والعرض. فجهاز السوق ينسق العملية الاقتصادية داخل المجتمع على الرغم من لا مركزية القرارات الفردية بالإنتاج أو الاستهلاك. فالسوق يقود إلى تحقيق التوازن بين العرض والطلب ، أى بين الإنتاج والاستهلاك، وهو قادر على التكيف التلقائى والسريع مع التغير الذى يصيب رغبات المستهلكين وظروف المنتجين.

وهكذا نرى أن حل المشكلة الاقتصادية فى النظام الرأسمالى إنما يتم عن طريق جهاز السوق. فهو الذى يحدد **ماذا ننتج؟** أى توزيع الموارد على الاستخدامات المختلفة بما يعكس رغبات المستهلكين ويحقق مبدأ سيادة المستهلك، **وكيف ننتج؟** من خلال تحديد الأثمان النسبية لعناصر الإنتاج (العمل، رأس المال، الأرض، التنظيم)، **وكيف يتم توزيع الناتج؟** من خلال قيام جهاز الثمن بتحديد نصيب عناصر الإنتاج المختلفة فى الناتج القومى (تحديد نصيب عنصر العمل فى شكل أجور، ونصيب عنصر رأس المال فى شكل فوائد، وتحديد نصيب عنصر الأرض فى شكل ريوع، وتحديد عنصر التنظيم فى شكل أرباح)، **وكيف ينمو المجتمع ويزيد الإنتاج مستقبلا؟** من خلال سعر الفائدة الذى يلعب الدور الرئيسى فى تشجيع الادخار ومن ثم الاستثمار.

ولكن قدرة جهاز السوق على تحقيق الأهداف السابقة مرهونة بسيادة المنافسة التامة بما تتضمنه من شروط أبرزها تعدد البائعين والمنتجين وحرية الدخول إلى السوق والخروج منه وتجانس السلعة وتوافر المعلومات الكاملة لأطراف التبادل الاقتصادى. وتحقق هذه الشروط صعب واقعيا ومن ثم فإن تحقق مبدأ المنافسة التامة نادر الحدوث. فمختلف البلاد الرأسمالية لا تسودها سوق المنافسة التامة ولكن

يســـودها خلـــيط من أسواق المنافسة الاحتكارية واحتكار القلة والاحتكار على التفصيل الذى سنتناوله فيما بعد.

٢- تقدير النظام الرأسمالى:

يقوم النظام الرأسمالى كما أسلفنا على افتراض أساسى هو سيادة المنافســـة الـــتامة وهـــو افتراض غير واقعى لوجود الاحتكار والمنافسة الاحتكارية فى مختلف فروع النشاط الاقتصادى. كذلك فإن حرية انتقال عناصـــر الإنـــتاج بين الفروع الإنتاجية المختلفة ليست دائما مكفولة فى النظام الرأسمالى بسبب الجمود والتشوهات وعدم الاستقرار وعدم اليقين التى تعانى منها بقدر أو بآخر مختلف الاقتصادات.

فالـــنظام الاقتصادى الرأسمالى **يعانى واقعيا من ظواهر ســـلبية** أبرزها ما يلى:

- انتشـــار الظواهر الاحتكارية بصورها ودرجاتها المختلفة سواء على مستوى الاقتصادات الوطنية أو الاقتصاد العالمى ككل.

- غياب العدالة الاجتماعية وسوء توزيع الدخول والثروات داخليا والتفاوت الكبير والمتصاعد دوليا بين الدول الغنية والدول الفقيرة.

- الأزمات الدورية التى تعد سمة من سمات النظام الرأسمالى حيث تـــتوالى علـــى هـــذا النظام دورات من البطالة والكساد والتضخم، وأخـــيرا الكساد التضخمى. وقد تستمر فترة الأزمة الواحدة لأكثر

من عشر سنوات متواصلة مما يؤدى إلى تدهور النشاط الاقتصادى وخفض معدل النمو وتبديد الموارد وتفاقم الأوضاع الاجتماعية.

- ظهور الآثار الخارجية externalities السلبية المصاحبة لحرية النشاط الاقتصادى وأبرزها تدهور أوضاع البيئة وتفاقم مشاكل التلوث بصورها المختلفة.

- إهمال الجوانب الأخلاقية والروحية مما يؤثر سلبيا على سكينة الإنسان الداخلية ويفقد المجتمع عنصر الترابط والتآخى الاجتماعى ويغيب غاية الوجود الإنسانى ذاته.

ولتلافى هذه السلبيات أخذت الدول التى تطبق النظام الرأسمالى فى التدخل فى النشاط الاقتصادى لإحداث توازن بين الحرية الاقتصادية الفردية والمصلحة الاجتماعية الكلية. ومن أبرز مجالات تدخل الدولة ما يلى:

- إصدار القوانين المضادة للاحتكار وتركيز النشاط الاقتصادى فى يد مشروعات منفردة أو معدودة.
- توسيع نطاق الخدمات الاجتماعية والمنافع العامة التى تكفل حدا أدنى من الدخول والخدمات لكافة أفراد المجتمع.

- استخدام الضرائب والإعانات كأدوات لتحقيق توزيع أفضل للدخول ومن ثم قدر أكبر من العدالة الاجتماعية.

– التوسع فى استخدام السياستين المالية والنقدية لمواجهة الأزمات الدورية التى تصيب النظام الرأسمالى على النحو الذى وضع أسسه الاقتصادى البريطانى جون مينارد كينز فى أعقاب الأزمة الاقتصادية العالمية فى أوائل العقد الثالث من القرن العشرين.

– التدخل تشريعيا ولائحيا للحد من حرية النشاط الاقتصادى فى المجالات التى تسبب ضررا بيئيا أو نفقة اجتماعية مرتفعة.

– الاهتمام بإدخال قدر من التخطيط القومى لتنسيق جهود المنتجين وتشجيعهم على اختيار المجالات التنموية الأكثر حيوية والأكثر تأثيرا على النمو الاقتصادى.

ثانيا- النظام الاشتراكى:

ترجع الأفكار الاشتراكية إلى عهد بعيد. فقد نادى أفلاطون فى كتابه الجمهورية بشيوع المال بين أفراد طبقة المواطنين، وقد تبعه فى هذا الاتجاه العديد من الفلاسفة والمفكرين عبر التاريخ الإنسانى المعروف وإن تفاوتت اقتراحاتهم بشأن مدى شيوعية أو اشتراكية الموارد الاقتصادية بين أعضاء المجتمع. ويعد كارل ماركس أبرز الاقتصاديين الذين قدموا منهجا "*علميا*" واضحا لوضع الأفكار الاشتراكية موضع التطبيق من خلال مفهوم "*دكتاتورية البروليتاريا*". وكان أول تطبيق فعلى لهذه الأفكار بعد قيام الثورة البلشفية فى روسيا بقيادة *فلاديمير لينين* فى عام ١٩١٧ . واستمرت روسيا البلشفية التى أقامت *الاتحاد السوفيتى*

وفرضت نفوذها على دول أوروبا الشرقية بعد الحرب العالمية الثانية فى تطبيق النظام الاشتراكى إلى أن انهار الاتحاد السوفيتى فى أوائل التسعينات من القرن العشرين. ولا زالت دولا معدودة مثل الصين وكوبا وكوريا الشمالية وفيتنام تدعى الأخذ بالنظام الاشتراكى وإن سمحت أخيرا لرؤوس الأموال الخاصة بقدر من حرية الاستثمار والإنتاج على أراضيها.

١ - خصائص النظام الاشتراكى:

يمكننا تلخيص أبرز خصائص النظام الاشتراكى فى النقاط الثلاث الآتية:

أ) الملكية العامة لوسائل الإنتاج: تهيمن الدولة على أبرز وسائل الإنتاج من مصانع ومزارع ومتاجر. فالدولة تملك وتدير هذه الوسائل ولا يتعدى دور الأفراد العمل كأجراء فيها. وقد حرمت بعض الأنظمة الاشتراكية الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج تحريما تاما بحيث لا يستطيع أى فرد أن يتملك متجرا أو ورشة أو قطعة أرض زراعية، بينما اكتفت أنظمة أخرى بتحريم ملكية الوسائل الرئيسية للإنتاج كالمصانع والشركات والمزارع الكبيرة. وإلى جانب ملكية الدولة توجد عادة بعض صور الملكية الجماعية المشتركة خاصة بالنسبة للمزارع . فهى نظريا مملوكة ملكية مشتركة لمجموعات من الأفراد يتقاسمون العمل فيها والناتج الذى تحققه.

ب) إشـــباع الحاجات الفردية عن طريق الدولة: يتم فى النظام الاشتراكى تحويل العديد من السلع الفردية إلى سلع عامة تؤمن الدولة إشباعها. فالصحة والتعليم والثقافة وحتى الترفيه التى تعد فى النظام الرأسـمالى سلعا فردية تشبع عن طريق تفاعل قوى العرض والطلب فى السوق، يتم فى النظام الاشتراكى اعتبارها سلعا عامة تشبع حاجات جماعـــية، ومن ثم تتولى الدولة ذاتها عن طريق مؤسساتها وأجهزتها المختلفة عملية إشباعها.

ج) اعـــتماد التخطــيط المركـــزى الملزم ركيزة لأسلوب الإنتاج الاشتراكى: يتم فى النظام الاشتراكى وضع خطة قومية شاملة ملزمة لكافـــة القطاعات والأنشطة والمؤسسات فى الدولة. فالسلطة السياسية تحـــدد – نيابة عن المجتمع – الأهداف القومية المستقبلية وتقوم الهيئة المســئولة عـــن التخطـــيط المركزى بترجمة هذه الأهداف العامة إلى توجـــيهات ومؤشرات كمية ملزمة يتعين على كل مؤسسة إنتاجية أو إداريـــة الالتزام التام بها. ومن الناحية النظرية لا شك فى أن الملكية العامة لوسائل الإنتاج تجعل عملية التخطيط الملزم أكثر يسرا واحتمالا للنجاح.

وهكذا فإنه يتم حل المشكلة الاقتصادية فى النظام الاشتراكى من خـــلال **الخطـــة**. فهى التى تحدد **ماذا ننتج؟ وحجم ما ننتج؟** أى مقدار الكمـــية التى تنتج. فالخطة تحدد الموارد التى تخصص للاستثمار وتلك الـــتى توجـــه نحـــو الاستهلاك، كما أنها هى التى تحدد حجم إنتاج السلع الاســـتهلاكية والســـلع المعمرة والسلع الإنتاجية، وهى أيضا التى تخطط حجم العمالة ومستوى الأجور، ومن ثم مستوى العرض ومستوى الطلب.

وبالنســبة للسؤال الثانى المتعلق **بكيف ننتج؟** أى اختيار أسلوب الإنتاج، فإن جهاز التخطيط هو الذى يتخذ القرار النهائى فى هذا الشأن. وبالنسبة للسؤال الثالث: **كيف نوزع الناتج؟** فإن الدولة تتولى أيضا وضع القواعد الخاصة بتوزيع الدخل القومى بين الفئات المختلفة. وفيما يتعلق بالسؤال الرابع : **كيف نحقق النمو الاقتصادى؟** فإن الإجابة أيضا من اختصاص هيئة التخطيط المركزى. وأخيرا إذا أضفنا سؤالا خامسا هو **لماذا ننتج؟** فــإن الرد فى النظام الاشتراكى هو إشباع الحاجات الجماعية بعكس الرد فى النظام الرأسمالى الذى يتمثل كما أشرنا فى تحقيق الربح.

٢- تقدير النظام الاشتراكى :

يعــد انهــيار تطبــيق النظام الاشتراكى فى الدول العديدة التى حاولت اعتماده أساسا لتنظيمها الاقتصادى خاصة الاتحاد السوفيتى السابق وأوروبــا الشرقية مؤشرا قويا على ضعفه. ويرجع هذا الضعف أساسا لخطــورة سيطرة البيروقراطية على الجهاز الإنتاجى بعد سيطرتها على الحكومة والجهاز الإدارى، ولغياب المبادرة والحافز الفردى، ولعدم قدرة جهــاز التخطــيط علــى ملء الدور الذى يقوم به جهاز الثمن فى النظام الاقتصادى الرأسمالى. فالتطبيق الواقعى قد أظهر من جهة جمود أساليب التخطيط المركزى وعدم تفاعلها مع التغيرات التى تصيب الاقتصاد سواء على المستوى المحلى أو المستوى العالمى. فتطبيقات النظام الاشتراكى أظهــرته كنظام غير مرن وغير قادر على **التكيف** مع تــبــدل حاجات الـــناس وتـــبدل ظروف الحياة، فضلا عن افتقاده القدرة على الإبداع والابــتكار. كمــا أظهر التطبيق الواقعى من جهة ثانية أن هدف تحقيق

العدالـــة الاجتماعية لم يتحقق حيث بقيت صور شتى من الامتيازات التى تتمـــتع بهـــا بعـــض فـــئات المواطنين دون سند من دورها فى العملية الإنتاجيـــــــــة وإنما بسبب أوضاعها الحزبيـــــــــة أو الوظيفيـــــة أو انـــتمائهـــا لأجـــهزة الأمن والرقابة. وأخيرا فإن تطـــبـــيـــق النظام الاشـــتراكى قـــد صاحبه كبت للحريات الفردية وتغييب للرأى المعارض وهيمـــنة للأســـاليب الأمنـــية على الحياة الاجتماعية مما قلل من فرص الإصلاح وأفقد النظام دعم وتأييد المواطنين.

ثالثا- المبادئ الاقتصادية العامة فى الإسلام:

ســـوف نقتصـــر فـــى تعرضـــنا لهذه المبادئ على الرجوع إلى نصـــوص القـــرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة التى ترسم الإطار العام للسلوك الاقتصادى للمسلمين أفرادا وحكومات.

١- مبدأ **الاستخلاف:** الملكية في الإسلام ليست مطلقة. فالمال مال الله وحـــده والإنســـان إنما هو مستخلف فقط فى إدارته بما يفيده ويفيد الأمة الإسلامية. ومن ثم يتعين على الفرد المسلم أن يراعى حقوق الله وحقوق الآخريـــن فـــى تصرفه فى هذا المال المستأمن عليه. ويؤكد هذا المعنى قولـــه تعالى : *" ولله ما فى السماوات وما فى الأرض " (١) ، "وهو الذى جعلكـــم خلائف الأرض " (٢) ، "أنفقوا مما جعلكم مستخلفين فيه "(٣) ، "يأيها الذين آمنوا انفقوا مما رزقناكم" (٤).*

٢- مبدأ التضامن والتكافل والعدالة الاجتماعية: يولى الإسلام مبدأ التكافل والتضامن بين المسلمين عناية خاصة ويحض على تحقيق أكبر قدر من العدالة فى توزيع ثروات ودخول الأمة بحيث لا تستأثر قلة محدودة بهذه الثروات والدخول وتترك أغلبية المسلمين فى فقر مدقع. ولهذا تقوم الزكاة كأحد أركان الإسلام الخمسة الملزمة لكل مسلم. ويرى جمهور الفقهاء المسلمين أنه يجب على الدولة المسلمة أن تكفل لكل مواطن حدا أدنى من الدخل يفى باحتياجاته الأساسية من مأكل ومشرب ومسكن وصحة وتعليم وثقافة ، ويسمى حد الكفاية. ويجب على الدولة أن تقتطع من ثروات ودخول الأغنياء عن طريق الزكاة أو الضريبة أو غيرها ما يكفل ضمان حد الكفاية لكل فقير مسلم أو غير مسلم يعيش فى الدولة المسلمة. ويظهر هذا المبدأ فى العديد من الآيات القرآنية ومنها على سبيل المثال قوله سبحانه وتعالى: *"والذين فى أموالهم حق معلوم للسائل والمحروم "(٥) ، "وآتوهم من مال الله الذى أتاكم "(٦) ، "يسألونك ماذا ينفقون قل العفو"(٧) ، "وأقيموا الصلاة وآتو الزكاة "(٨) ، " يأيها الذين آمنوا أنفقوا من طيبات ما كسبتم ومما أخرجنا لكم من الأرض "(٩).*

٣- مبدأ ازدواج الملكية الخاصة والملكية العامة: لا يتخذ الإسلام موقفا معارضا سواء ضد الملكية الخاصة أو ضد الملكية العامة. فيمكن لمصلحة الأمة التوفيق بينهما بحيث تكون العبرة فى قبول هذه الصورة أو الأخرى من الملكية هو مدى تماشيها مع الصالح العام. فعلى عكس الرأسمالية التى تأخذ فى الأصل موقفا معارضا للملكية العامة، وعلى عكس الاشتراكية التى تقوم على الملكية العامة وتلغى أو تقيد

الملكية الخاصة، فإن الإسلام يرى أن كلتا الصورتين من صور الملكية قد تفـيدان فـي التنظيم الاقتصادى للأمة إذا أحسن استغلالهما وتناسبتا مع ظـروف المـرحلة الاقتصـادية الـتى تمر بها الأمة. فهناك العديد من النصـوص التى تصون الملكية الخاصة مثل قول الرسول صلى الله عليه وسـلم " *كل المسلم على المسلم حرام ، دمه وماله وعرضه* " ، وقوله صلى الله عليه وسلم " *من قتل دون ماله فهو شهيد* ". ولكن توجد أيضا العديد من النصوص التى تقيد الملكية الخاصة وتجعلها فى خدمة الصالح العام للأمة مثل قول الله تعالى: " *خذ من أموالهم صدقة تطهرهم وتزكيهم بها* " (١٠) ، وقوله تعالى " *وللرجال نصيب مما اكتسبوا وللنساء نصيب مما اكتسبن* " (١١).

٤- مـبدأ الحـرية الاقتصادية المقيدة ورفض الربا والاحتكار: كما أن الملكية مقيدة فى الإسلام باعتبارات الصالح العام فإن الحرية الاقتصادية أيضـا ليست مطلقة وإنما هى مقيدة بالعديد من الالتزامات الأخلاقية التى تكفل تحقيق المصالح السامية للأمة ككل. وفى هذا الخصوص نقرأ قوله سبحانـه وتعالى: " *ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل وتدلوا بها إلى الحكام لـتأكلوا فريقا من أموال الناس بالإثم وأنتم تعلمون* " (١٢) ، " *وأحل الله البـيع وحـرم الربا* " (١٣) ، وكذلك قول النبـى صلى الله عليه وسلم : "*من احتكر حكرة يريد أن يغلى بها على المسلمين فهو خاطئ* ".

٥- مبدأ تحريم التبذير وترشيد الإنفاق: يعد التبذير سلوكا اقتصاديا غير مسـئول يعرض أموال المسلمين للتبديد والضياع دون جدوى تعود على الأمـة الإسلامية. ولهذا يقول سبحانه وتعالى " *ان المبذرين كانوا إخوان*

الشـــياطين وكان الشيطان لربه كفورا "(١٤) ، "ولا تسرفوا انه لا يحب المســـرفين "(١٥) ، "ولا تؤتوا السفهاء أموالكم التى جعل الله لكم قياما"(١٦).

٦- **مـــبدأ الدعوة للعمل واعتباره عماد الإنتاج:** يرفض الإسلام الكسل واكتساب الثروات بدون عرق وجهد. فتقدم الأمة مرهون بحرص أبنائها علـــى العمل الجاد والمخلص فى كافة مجالات النشاط الاقتصادى. يقول الله تعـــالى "*من عمل صالحا من ذكر أو أنثى وهو مؤمن فلنحيينه حياة طيبة ولنجزينهم أجرهم بأحسن ما كانوا يعملون "(١٧)* ، " *هو الذى جعل لكـــم الأرض ذلـــولا فامشـــوا فـــى مناكبها وكلوا من رزقـــــــه واليه النشـــــــور "(١٨)* ، " *فإذا قضيت الصلاة فانتشروا فى الأرض وابتغوا من فضل الله" (١٩).*

٧- **مـــبدأ الدعوة إلى التنمية والتعمير والتقدم:** خلق الله الحياة متجددة ممـــا يســـتلزم مـــن الإنسان أن ينمى مداركه وأن يتوسع فى نشاطه وأن يتكيف مع المستجدات وأن يطور سبل الحياة ليضمن المسلمون لهم مكانا مناســـبا فـــى العالم الذى يعيشون فيه. فالفرد الذى يتميز بقصور الوعى وجمـــود الإدراك وغـــياب المبادرة لن يستطيع أن يشارك فى صنع عالم الـــغـــــد وســـــيـــبـــقى مـــــتـــفـــرجا بينما يملأ الآخرون الســـاحة وســـــيـــظـــل متكاسلا بينما يحقق الآخرون مستويات أعلى من التنمية والتقدم. هذا السلوك السلبى يتعارض مع الإسلام الذى يدعو إلى السعى والنشـــاط والاستكشـــاف والاختراع والتقدم . وفى هذا يقول الله سبحانه وتعالى: " *هو الذى جعل لكم الأرض ذلولا فامشوا فى مناكبها وكلوا من*

رزقه واليه النشور "(٢٠)، " وسخر لكم ما فى السماوات وما فى الأرض جميعا منه "(٢١)، " هو الذى أنشأكم من الأرض واستعمركم فيها "(٢٢)، " وابتغ فيما أتاك الله الدار الآخرة ولا تنس نصيبك من الدنـــيا "(٢٣) ، " وآخـــرون يضربون فى الأرض يبتغون من فضل الله وآخرون يقاتلون فى سبيل الله "(٢٤).

تلـــك هـــى بعض المبادئ الاقتصادية العامة فى الإسلام ، ولكن هـــناك بطبيعة الحال اختلاف يمكن أن يرد على الأنظمة والتطبيقات فى الدول الإسلامية لأنها من عمل الإنسان، يختلف فيها تقدير الصالح العام، وتـــتأثر بتغير الظروف وتفاوت الزمان والمكان. وهذا أمر طبيعى لأنها أحكام فرعية وأنظمة وقتية متغيرة بطبيعتها وغير جامدة. فالجمود مغاير لسنة الله فى خلقه. وقد اكتشف الإنسان فى مسيرته التاريخية الطويلة ولا يـــزال يكتشف نظما اقتصادية جديدة وأنشطة مستجدة وأساليب مستحدثة، ولن تستطيع أية أمة أن تظل بمنأى عن التأثر بهذا التطور.

فـــالخلاف فـــى قـــبول الـــنظم الجديدة وفى تقديرها بين البلدان الإســـلامية وبين عصر وآخر يعتبر ظاهرة طبيعية مادام لا يمس الأسس والمـــبادئ الإسلامية الكلية. وفى هذا يقول الرسول صلى الله عليه وسلم *"اخـــتلاف علماء أمتى رحمة"*. ويعبر الفقيه إبن تيمية عن هذا الاختلاف بقوله *"هذا خلاف تنوع لا خلاف تضاد"*.

نخلـــص ممـــا سبق إلى أن المبادئ الاقتصادية الكلية فى الإسلام تتميز بأنها تجمع بين الثبات والتطور (ثبات المبدأ وتطور وتغير الأنظمة)

وتجمع بين المصلحتين الخاصـــة والعامـــة(الـتـــوازن والتوفـــيـــق بين حاجـــات الفرد وحاجات الجماعة)، كما أنها تجمع بين الحاجات الروحية للإنســـان والقيم الأخلاقية من جانب والمصالح المادية له من جانب آخر (فنشـــاط الإنســـان الاقتصـــادى يتم فى إطار خشية الله وابتغاء مرضاته والتزام تعاليمه).

الهوامش

(١) سورة النجم ، الآية ٣١

(٢) سورة الأنعام ، الآية ١٦٥

(٣) سورة الحديد ، الآية ٧

(٤) سورة البقرة ، الآية ٢٥٤

(٥) سورة المعارج ، الآية ٢٤ – ٢٥

(٦) سورة النور ، الآية ٣٣

(٧) سورة البقرة ، الآية ٢١٩

(٨) سورة البقرة ، الآية ٤٣ والآية ٨٣ والآية ١١٠

(٩) سورة البقرة ، الآية ٢٦٧

(١٠) سورة التوبة ، الآية ١٠٣

(١١) سورة النساء ، الآية ٣٢

(١٢) سورة البقرة ، الآية ١٨٨

(١٣) سورة البقرة ، الآية ٢٧٥

(١٤) سورة الإسراء ، الآية ٢٧

(١٥) سورة الأنعام ، الآية ١٤١

(١٦) سورة النساء ، الآية ٥

(١٧) سورة النحل ، الآية ٩٧

(١٨) سورة الملك ، الآية ١٥

(١٩) سورة الجمعة ، الآية ١١

(٢٠) سورة الملك ، الآية ١٥

(٢١) سورة الجاثية ، الآية ١٣

(٢٢) سورة هود ، الآية ٦١

(٢٣) سورة القصص ، الآية ٧٧

(٢٤) سورة المزمل ، الآية ٢٠

الباب الأول

تاريخ الفكر الاقتصادى

سنطل من خلال هذا الباب على إرهاصات الفكر الاقتصادى لدى الأغريق والعرب والأوربيين فى أعقاب عصر النهضة، ثم نتناول بتفصيل أكبر الأفكار الاقتصادية للمدرسة التقليدية (الكلاسيكية) التى أرسى أسسها آدم سميث.

الفصل الأول

الفكر الاقتصادى الإغريقي
(أفلاطون و أرسطـــو)

شهدت بلاد الإغريق نهضة فكرية واسعة فى القرنين الخامس والرابع قــبل المـــيلاد. وكـــان مـــن أهم المفكرين فى تلك الفترة الفيلسوف سقراط Sokratês (٤٧٠ – ٣٩٩ ق م) الـــذى لم يترك مؤلفات مكتوبة سوى ما نقله عـــنه تلمـــيذه الفيلسوف أفلاطون Platôn (٤٢٨-٣٤٨ ق م) الذى كان بدوره أســـتاذا لأرســـطو Aristotêles (٣٨٤ - ٣٢٢ ق م) أشـــهر الفلاســـفة الإغريق.

وعلـــى الرغم من أن الاقتصاد لا يظهر فى الفكر الإغريقى كعلم مستقل فإنـــه كـــان محـــل اهتمام الفلاسفة اليونانيين ضمن مجال أبحاثهم فى السياسة والأخـــلاق والفلســـفة. فتعرضـــوا للتنظيم الاقتصادى للدولة ولطبقات السكان وتوزيعهـــم المهـــنى وأهميـــتهم الاجتماعية ولتوزيع الدخول ولمفاهيم الثروة والقيمة وتداول النقود والفائدة والاحتكار والتجارة.

وسوف نتناول هذه النقاط معتمدين أساسا على العرض المباشر الأمين لآراء أفلاطون وأرسطو أهم الفلاسفة الإغريق وأكثرهم تأثيرا فى الفكر الاقتصادى اللاحق.

١- الدولة(نشأتها، هيكلها ووظائفها، وانهيارها):

أ) نشأة الدولة:

تختلف نظرتا أفلاطون وأرسطو لمسألة نشأة الدولة. فيعتقد أفلاطون أن "الدولة تنشأ عن عجز الفرد عن الاكتفاء بذاته وحاجته إلى أشياء لا حصر لها .. ومادامت حاجاتنا عديدة، ومادام من الضرورى وجود أشخاص عديدين للوفاء بها، فإن المرء يستعين بشخص من أجل غرض من أغراضه، وبغيره من أجل تحقيق غرض آخر، وهكذا. وعندما يتجمع أولئك الشركاء الذين يساعد بعضهم بعضا فى إقليم واحد نسمى مجموع السكان دولة".(١)

ويتضح من ثم تركيز أفلاطون على البعد الاقتصادى لنشأة الدولة. فهى نتاج سعى الأفراد لإشباع حاجاتهم المتعددة عن طريق تبادل الإنتاج والخدمات لعجز الفرد عن إشباع جميع حاجاته منفردا.

وعلى عكس ذلك يركز أرسطو على البعد الاجتماعى لنشأة الدولة، فهو يرى أن "كل دولة هى بالبديهة اجتماع وكل اجتماع لا يتألف إلا

لخير"(٢). ولكن أساس الاجتماع الطبيعى فى كل الأزمان إنما هو العائلة التى ترتكز على لقاء الزوج والزوجة والسيد والعبد. ويستمر أرسطو فى تحليله الاجتماعى فيرى أن "الاجتماع الأول لعدة عائلات الذى ألف بالنظر إلى العلاقات التى ليست يومية إنما هو القرية التى يحق تسميتها المستعمرة الطبيعية للعائلة . . إن اجتماع عدة قرى يؤلف دولة تامة يمكن أن يقال عليها أنها بلغت حد كفاية نفسها على الإطلاق بعد أن تولدت من حاجات الحياة واستمدت بقاءها من قدرتها على قضاء تلك الحاجات كلها". ومن ثم ينتهى أرسطو إلى نتيجة واضحة هى أن "الدولة من عمل الطبيعة وأن الإنسان بالطبيعة كائن اجتماعى"(٣)، ذلك أن الطبيعة "تدفع الناس بغرائزهم إلى الاجتماع السياسى".(٤)

ب) هيكل الدولة ووظائفها:

ينقسم مجتمع المدينة إلى ثلاث طبقات: الحكام والمحاربين والمنتجين. ويكتسب صفة المواطنة أفراد الطبقتين الأولى والثانية فقط. وينبغى عدم الخلط بين هذه الطبقات لأنها متمايزة بالطبيعة وكل مؤهل لما خلق له على النحو الذى سنفصله بعد قليل. ولا يفضل أفلاطون الديمقراطية كنظام سياسى لما ظهر لها من مساوئ فى أثينا وكذلك فإن أرسطو يتحفظ عليها، ولكنهما أيضا يرفضان الدكتاتورية ويجدان أن أفضل نظام سياسى هو "الذى ينجح فى تحقيق التوازن بين حكم الأقلية وحكم الأغلبية وبين الاستبداد والحرية".(٥)

وتفوق أهمية الدولة أهمية الأفراد المكونين لها، بمعنى أنه يجب تغليب المصالح العامة للمجتمع على مصالح الأفراد. فالفرد لا يستطيع أن يحقق ذاته إلا بالقدر الذى تقتضيه الخطة العامة المرسومة للدولة. ويعبر أرسطو عن ذلك بوضوح حينما يؤكد أنه "لا يمكن الشك فى أن الدولة هى بالطبع فوق العائلة وفوق كل فرد، لأن الكل هو بالضرورة فوق الجزء مادام أنه متى فسد الكل فليس بعد من جزء . . إن ما يثبت الضرورة الطبيعية للدولة وفوقيتها على الفرد هو أنه لا يمكن للفرد أن يكتفى بنفسه بمعزل عن الكل وعن سائر الأجزاء كذلك".(٦)

ويتوقف نجاح الدولة على مدى إلزام الأفراد بأداء وظائفهم فيها واحترام نظمها وقوانينها. فالدولة يجب أن تكون قوية وعادلة لا أن تكون رخوة وظالمة. فالقانون "لا يهدف إلى توفير السعادة القصوى لفئة واحدة من المواطنين وإنما يسعى إلى تحقيق السعادة فى المدينة بأسرها. بأن يجمع بين المواطنين إما بالوعد وإما بالوعيد ، ويدفعهم إلى المشاركة فى الخدمات التى يتسنى لكل فئة أن تؤديها للجماعة. وهو إذا كان يعنى بتكوين مواطنين كهؤلاء فى الدولة ، فليس هدفه من ذلك هو أن يدعهم يوجهون نشاطهم كيفما شاءوا، وإنما أن يجعلهم يسهمون فى دعم وحدة الجماعة".(٧)

ويكون تولى الوظائف العامة على أساس قاعدة المساواة (بين أفراد الطبقة الواحدة)، بحيث إنه "فى الاختيار للوظائف وفى فرض الضرائب وفى تلقى الإعانات من الخزانة العامة، فإن الاعتبار ينبغى أن يقوم على المؤهلات

المناسبة للفرد، وليس فقط على ما لشخصه أو لأجداده من فضائل ولا ما لجسمه من قوة أو جمال، بل على أساس ما يتمتع به من وسائل وما يفتقده منها. إن الوظائف وأنواع التكريم يجب أن توزع حصصا متعادلة وتتسم بالإنصاف وفقا لقاعدة مناسبة".(٨)

ويتفق أفلاطون وأرسطو فى كراهية الحرب والنظر إليها كملجأ أخير غير مرغوب فيه. "فالأفضل هو ألا تقوم حرب وألا ينشأ شغب بوصفهما من الأشياء التى نرجو الاستغناء عنها ونرجو أن يتحقق السلام والخير بدلا منهما. ولن يكون هناك "مشرع معقول ما لم يشرع للحرب كوسيلة للسلم ، وليس للسلم كوسيلة للحرب".(٩) ويؤكد أرسطو نفس المعانى حينما يكتب "حسب المرء بعض لحظات من التدبر ليجد غريبا أن رجل دولة يستطيع أبدا أن يضمر فتح شعوب مجاورة والاستيلاء عليها سواء أرضيت بذلك أم لم ترض احتمال النير. كيف ينبغى للرجل السياسى والمشرع أن يشتغلا بغاية ليست مشروعة؟ إنما هو قلب لجميع القوانين أن يبحث عن السلطان بجميع الوسائل لا وسائل العدل فقط بل وسائل الظلم، لأن الظفر عينه يمكن ألا يكون عادلا. وحينئذ فبين أن هذه المنشآت الحربية مهما كانت جميلة ينبغى ألا تكون أبدا الغرض الأسمى للدولة بل وسائل لبلوغه ليس غير".(١٠)

وبشأن تحديد وظائف الدولة فإن أفلاطون قد وسع فيها كثيرا فى كتابه "**الجمهورية**" لتشمل تنظيم إدارة الأراضى والأموال التى تبقى ملكيتها

مشاعا والإشراف على التعليم فى جميع مراحله وكذلك شئون الحرب والإنتاج والتوظيف والعلاقات الاجتماعية خاصة فى ظل إلغاء نظام العائلة. ولكنه عاد فـــى كتاب "**القوانين**" ليسلم بصعوبة تنفيذ الأفكار السابقة: "دعهم إذن يقسمون المــنازل والأراض فيما بينهم ولا يجعلون الأرض مشاعة بينهم لأن ذلك فوق طاقـــــة مولدهــم ونشأتهم وتربيتهم"(١١). ولذا يكون تدخل الدولة واجبا لضمان احترام حماية حق الملكية الخاصة.

ومن جهته يعدد أرسطو المناصب التى لا غنى للدولة عنها بأنها "تلك الــتى تخــتص بالعــبادة والحــرب وبــتقرير الضــرائب والنفقات العامــة وبالأســـــواق وبشــرطة المديــنـــــة وبالمرافئ وبالأريــاف، ثم التى تخــتص بالمحــاكم والعقــود بين الأفراد وبالدعاوى القضائية وبتنفيذ الأحكام وحراســة المحكوم عليهم وبفحص الحسابات العامة وتحقيقها وتصفيتها وأخيرا المــداولات فى الشئون العامة للدولة".(١٢) وهى الوظائف التى لخصها الفكر التقلــيدى فــيما بعــد بأنها تحقيق الحمايـــة الخارجية وصون الأمن والنظام الداخلى والقضاء فى المنازعات وإدارة شئون البلاد العامة.

ج) انهيار الدولة:

تنهار الدولة عندما يسودها الطغيان، كما تنهار أيضا حينما تقع فريسة للتســيب والــتحلل من الالتزام بالقوانين. ففى جمهورية أفلاطون نجد وصفا رائعــا لظهــور الطغيان فى الدولة وانعكاساته عليها يصلح أن يعبر عن حال مجــتمعات عديــدة فـــى عالمنا المعاصر "فالشعب من عاداته دائما أن يختار

شخصـــا يفضـــله ويجعـــل مـــنه نصيرا وقائدا له، ويضفى عليه قوة متزايدة وسلطانا هائلا، وعندما يجد زعيم الشعب نفسه سيدا فكأنما يتحول تدريجيا إلى الطغـــيان ولا يجـــد غضاضة فى سفك دماء أهله. وإذا ما حاول بعض أفراد الشـــعب الثورة عليه فإنه هاهنا تأتى اللحظة التى يطالب فيها الطاغيـــة بإنشاء حـــرس ضخم، وهو المطلب الذى يلجأ إليه كل من وصلوا إلى هذا الحـــد من الاســـتبداد، ويـــتذرعون فى تقديمه بحجة المحافظة على نصير الشعب مراعاة لمصـــلحة الشعب ذاته". وسوف لا يكف هذا الطاغية "عن إشعال حرب تلو الأخـــرى حـــتى يشعر الشعب بحاجته إلى قائد وإذا وجد من بين أولئك الذين أعـــانوه على تولى الحكم فئة من الشجعان الذين يعبرون عن آرائهم بصراحة أمامـــه وفـــيما بينهم وينتقدون ما يقوم به من تصرفات، فإن الطاغية لابد وأن يقضـــى على كل هؤلاء إن شاء أن يظل صاحب السلطان، بحيث لا يترك فى الـــنهاية شخصـــا ذا قـــيمة ســـواء بين أصدقائه أو بين أعدائه". وكلما أثارت تصـــرفاته فـــى نفوس مواطنيه مزيدا من الكراهية، ازدادت حاجته إلى حرس أكـــبر عـــددا وأشـــد إخلاصا. وفى نفس الوقت يجند الطاغية "الشعراء الذين ســـوف يلتمســـون له الأعـــذار ويطوفـــون البلاد واحدة تلو الأخرى يجمعون الجماهير ويستأجرون الأصوات الجميلة المقنعة".

وينـــتهى أفلاطون إلى أن "الطاغية الحقيقى هو فى واقع الأمر، وعلى خـــلاف ما يظن الناس، عبد بالمعنى الصحيح، بل هو شخص بلغ أقصى حدود العـــبودية، مـــادام مضـــطرا إلى تملق الناس. وهو إذ يعجز عن إشباع أبسط رغـــباته، ويظـــل محروما من أشياء كثيرة فإنه يبدو أبأس البؤساء لمن يعرف

كيف يتأمل نفسه فى كليتها. وهو يقضى حياته فى خوف مستمر، ويعانى على الـدوام آلامـا مرهقة، وذلك إن كان من الصحيح أن حالته تشبـه حالة الدولة التى يحكمها وهى تشبهها بالفعل".(١٣)

ومن جانبه يحذر أرسطو من خطر الفوضى والتسيب واللامبالاة التى تصـيب طائفة أخرى من الدول. ففى "جميع البلاد حسنة النظام أول عناية يجـب اصطناعها هى ألا يخالف القانون فى أى شىء كان ، وأن يحترس بأشد مـا يكون من التحرج من أن يصاب القانون بأى أذى مهما يضعف. إن تعدى حـدود القـانون يدمر الدولة من حيث لا تشعر كما أن النفقات الصغيرة متى تكررت انتهت إلى زوال الثروات".(١٤)

٢- السكان وتقسيم العمل:

أشـرنا مـن قبل إلى مجتمع الدولة فى جمهورية أفلاطون ينقسم إلى ثـلاث طـبقات: الحكـام والمحاربين والمنتجين. غير أن الفيلسوف الإغريقى يميز بوضوح بين الطبقتين الأولى والثانية من جانب والطبقة الثالثة من جانب آخـر. فهو يقترح نظاما شيوعيا خاصا بالمواطنين الذين يقتصرون فى رأيه على الحكام والمحاربين. فمن الواجب على هؤلاء "ألا يكون لأى منهم شىء يمـتلكه هـو وحـده إلا عند الضرورة القصوى، وبعد ذلك لا ينبغى ألا يكون لواحـد مـنهم منزل أو مسكن لا يدخله غيره. أما الغذاء الضرورى لتكوين رياضـيين محاربيـن أقويـاء شـجعان فسـوف يمدهـم منه مواطنوهم لقاء خدمـاتـهـم، بالكميات التى تكفيهم عاما واحدا بالضبط، لا يزيد ولا ينقص.

وعليهم أن يتناولوا وجباتهم سويا ويعيشوا جماعة كالجنود فى ساحة القتال. وأما الذهب والفضة فسنؤكد أن لديهم فى نفوسهم على الدوام ذهبا وفضة وهبها لهم الله وأنهم ليسوا بحاجة إلى ذهب الناس وفضتهم".(١٥)

ولا يقتصر الأمر بالنسبة لأفلاطون على شيوعية المال وحده وإنما يمتد أيضا إلى شيوعية النساء والأطفال وإلغاء الأسرة. فيتعين فى رأيه المساواة بين الرجل والمرأة "فعلى الجنسين أن يقوما بكل شىء سويا، ولكن ليس لنا أن ننسى ضعف أحدهما وقوة الآخر . . وإذا ما فرضنا على النساء نفس مهام الرجال فعلينا أيضا أن نعلمهن نفس التعليم . . وعلى ذلك فليس فى إدارة الدولة من عمل يختص به النساء وحدهن من حيث هن نساء ، والرجال وحدهم من حيث هم رجال. ولكن لما كانت الملكات قد انقسمت بين الجنسين فان المرأة قادرة بطبيعتها على كل الوظائف، وكذلك الرجل، وإن تكن المرأة فى كل شىء أدنى قدرة من الرجل".(١٦)

وردا على الانتقادات التى ترى فى نظام شيوعية المال والنساء سببا لتعاسة وحرمان الحكام والمحاربين يتساءل أفلاطون "هل هدفنا هو أن نحقق للحراس أكبر قدر من السعادة، أم أننا نضع نصب أعيننا نفع المدينة بأسرها، وننظر إلى الصالح العام؟ فإن كان هدفنا هو الأخير فعلينا أن نحصن حراسنا بالوعد أو نرغمهم بالوعيد، كما نفعل مع غيرهم من المواطنين، على أن يؤدوا على خير وجه ممكن ما يصلحون له من الوظائف، وعندما تزدهر

الدولـــة بأســـرها لتكون نظاما محكما، نترك لكل طبقـــــة أن تتمتع بالسعادة على قدر ما تؤهلها لذلك الطبيعة".(١٧)

والواقـــع أن أفلاطـــون يعتقد أن الدولة التى ينادى بها "أشبه ما تكون بفـــرد واحد، فعندما يشعر المرء منا بألم فى إصبعه مثلا، فإن المجموع الذى يكونـــه الجســـم والنفس، والذى يخضع لمبدأ واحد يحكمه، يشعر بنفس الألم، ويـــتألم الكـــل مـــع العضو الجريح، ومن هنا نقول أن الإنسان يحس ألما فى إصـــبعه، وكذلـــك نقـــول عن كل عضو آخر فى الإنسان، أن الإنسان كله هو الذى يتألم أو يسر إذا تم له الشفاء".(١٨)

غـــير أن أفلاطـــون لم يلبث أن اكتشف صعوبة تحقق الأفكار السابقة واقعـــيا، ولهـــذا يكتـــب فـــى القوانين كما أسلفنا "دعهم فى المبدأ إذن يقسمون المنازل والأرض فيما بينهم، ولا يجعلون الأرض مشاعة بينهم، لأن ذلك فوق طاقة مولدهم ونشأتهم وتربيتهم".(١٩)

وينـــتقد أرســـطو بشدة نظريات أفلاطون فى شيوعية النساء والأولاد ويـــرى أن "الشـــيوعية فـــى النساء تحدث من العقبات أكثر مما يظن المؤلف" وكذلـــك مذهـــب شيوعية المـــال حيث "يحمـــل على سوء العناية بالملكيات الشـــائعة. فكـــل امرئ يفكر على حدة فى منافعه الخاصة، وأقل من ذلك بكثير فـــى المنافع العامة إلا فيما يمسه منها شخصيا: أما فيما وراء ذلك فهو يتوكل بغايـــة الارتـــياح على عنايات الآخرين". وعلى العموم "فإن قانون الشيوعية ينـــتج بالضـــرورة نـــتائج مضادة للنتائج التى ينبغى أن تأتى بها القوانين التى

أحسن تشريعها . . فحيث تسود الشيوعية تنعدم كل رعاية متبادلة. فالولد فيها لا يفكــر أقــل تفكــير فـــى البحث عن أبيه ولا الوالد فى البحث عن ولده . . للإنســان باعــثان كبــيران للرحمة والمحبة وهما الملكية والعواطف. وأنه لا محل لأحد هذين الاحساسين ولا للآخر فى جمهورية أفلاطون".(٢٠)

وكمـــا أشرنا فإن الشيوعية التى نادى بها أفلاطون لا تسرى إلا على المواطنيــن ومــن ثــم لا تسرى على طبقة المنتجين التى لا يدخل أفرادها فى عــداد هــؤلاء. ويؤكد ذلك أرسطو حينما يقول "لا ينبغى أن يرفع إلى صف المواطنيــن كــل الأفــراد الذين هم مع ذلك تحتاج إليهم الدولة بالضرورة . . وفـــى بعض الدول فيما مضى كان العمال كلهم إما عبيدا وإما أجانب ، وفى أكــثر الــدول لا يزال الحال كذلك إلى اليوم. غير أن الدستور الكامل لا يقبل الصـــانع أبدا فى عداد المواطنين". فصفة المواطن لا يجب أن تطلق على كل رجــال المديــنة ولا حتى على كل الأحرار. وإنما يجب أن تقتصر فقط على "الذيــن لــيس علــيهم ضــرورة أن يعملــوا ليعيشوا. فمن يعمل فى الأشياء الضـــروريـــــة لعيشة شخص الفرد فهو العبد ومن يعمل للجمهور فهو العامل والأجــير".(٢١) فالدولـــة الفاضلة "من ناحية لا تستغنى عن زراع ولا صناع ولا أجــراء مــن كــل صــنف. لكن من جهة أخرى ، الطبقة الحربية وطبقة القائمين بشؤون المداولات هما وحدهما اللتان تؤلفان الدولة سياسيا".(٢٢)

ويــرفض كــل مــن أفلاطون وأرسطو الخلط والتداخل بين الطبقات الــثلاث لأنـــه "يجــر علـــى الدولـــة أوخم العواقب، بحيث أن المرء لا يعدو

الصـواب إذا عـد ذلك جريمة" فالعدالة هى "أن يمتلك المرء ما ينتمى فعلا إليه ويؤدى الوظيفة الخاصة به"، وهى "ذلك النظام البديع الذى ينبغى بمقتضاه لمن ولد ليكون حذاء أن يقتصر على صناعة الأحذية، ولمن ولد ليكون نجارا أن يقتصر على النجارة ، وبالمثل فى بقية الصناعات"، وأن أعظم أسباب كمال الدولة "هو تلك الفضيلة التى تجعل كلا من الأطفال والنساء والعبيد والأحرار والصناع والحاكمين والمحكومين يؤدى عمله دون أن يتدخل فى عمل الآخر".(٢٣)

ويؤكد أفلاطون تقسيم العمل الجامد فى قالب أسطورى حينما يخاطب محاوريه قائلا "إن من الصحيح أنكم جميعا يا أهل هذا البلد أخوة ، غير أن الله الذى فطركم قد مزج تركيب أولئك الذين يستطيعون الحكم منكم بالذهب لهذا كان هؤلاء أنفسكم. ثم مزج تركيب الحراس بالفضة ، وتركيب الفلاحين والصناع بالحديد والنحاس".(٢٤)

غير أن أفلاطون يقبل قدرا قليلا من الحراك الاجتماعى حينما ينادى بوجوب "ضم المنحلين من أبناء الحراس إلى طبقات أخرى ورفع الأطفال الموهوبين للطبقات الأخرى إلى مرتبة الحراس".(٢٤)

إذا كان المنتجون من صناع وزراع يقعون فى أسفل السلم الاجتماعى فى الفكر الإغريقى ولا أمل كبير لهم فى تغيير أوضاعهم الاجتماعية، فإن العبيد لا يكاد ينظر إليهم على أنهم آدميين أو من طائفة البشر.(٢٥) فيرى أفلاطون أن أقصى ما تصل إليه الحرية من تطرف فى الدولة الديمقراطية،

هـي "أن يغـدو العبيد من الرجال والنساء الذين يشترون بالمال متساوين في حريـتهم مـع ملاكهـم الذين اشتروهم".(٢٦) أما أرسطو فيدافع بحرارة عن نظـام الـرق ويرفض زعم البعض "أن سلطة السيد ضد الطبيعة وأن القانون وحـده هـو الذى يجعل الناس أحرارا وأرقاء، ولكن الطبيعة لا تجعل فرقا ما بينهم، بل إن الرق هو على ذلك ظالم مادام العنف هو الذى أنتجه". ففى رأيه أن العـبد يشـكل جزءا من الملكية التى هى من الضرورة الأولى لا يستطيع الـناس أن يعيشوا بغيرها سعداء. فممارسة الملكية بحاجة لأدوات وان من تلك الأدوات ما هو غير حى، ومنها ما هو حى. فالعبد "ملكية حية".(٢٧) ويدلل أرسـطو على رأيه بملاحظة أن "بعض الكائنات منذ الولادة مخصص بعضها للطاعـة والآخـر للإمـرة . . هذان العنصران الطاعة والإمرة يوجدان فى كـل مجموع مكون من عدة أشياء . . هـذا هو وضع فرضته الطبيعة على كل الكائنات الحية وذلك هو أيضا القانون العام الذى يجب أن يسود بين الناس . . ومهمـا يكـن مـن شـىء فبين أن البعض هم بالطبيعة أحرار والآخرين بالطبيعة عبيد ، وأن الرق فى حق هؤلاء نافع بمقدار ما هو عادل".(٢٨)

ويعـد اقتـناع أفلاطون وأرسطو بنظام الرق انعكاسا لتسليمهما بمبدأ التفاوت الطبيعى فى مراتب البشر وأخذا بالعادات والأوضاع التى كانت سائدة فى المجتمع الإغريقى فى عصرهما. ولعل الأكثر مجافاة للإنسانية هى الدعوة للـتخلص من أصحاب العاهات البدنية والنفسية. فأفلاطون يقرر "يعنى الأطباء والقضـاة بالمواطنيـن مـن ذوى الطـبائع الجسمية والنفسية السليمة، أما من عداهـم فسـندع منهم أولئك الذين اعتل جسمهم يموتون، وسيقضى المواطنون

أنفسهم على أولئك الذين اعوجت نفوسهم وانحرفت طبائعهم".(٢٩) وكذلك يرى أرسطو أنه "يحسن أن تحظر بقانون أية عناية بأولئك الذين يولدون مشوهي الخلقة".(٣٠)

وربما يكون من بين بواعث هذه الدعوة – التي وإن كانت بمقياس اليوم غير إنسانية فإنها كانت شائعة في معظم المدن الإغريقية – هو الرغبة في الحفاظ على عدد محدود من المواطنين داخل المدينة جميعهم في أوفى صحة جسمية ونفسية وذهنية. فأفلاطون يدعو للإبقاء على عدد السكان دائما عند الخمسة آلاف وأربعين بغير زيادة "مستخدمين في سبيل ذلك كافة الوسائل بما فيها التهجير إلى مستعمرات خارج المدينة وان ظلت تابعة لها".(٣١)

وينتقد أرسطو ظن العامة أن دولة لتكون سعيدة ينبغي أن تكون فسيحة الأرجاء "فهذه فكرة خاطئة لأن أصحابها يحكمون على سعادة الدولة من خلال عدد السكان ليس غير. فيلزم التمييز بين دولة عظيمة ودولة كثيرة السكان . . فأكبر دولة هي التي تستطيع على خير وجه أن تقوم بمهمتها. حينئذ يمكنني أن أقول أن ابيوقراط، لا من حيث هو رجل بل من حيث هو طبيب، أكبر من رجل آخر أطول منه قامة".(٣٢) بل ويدعو أرسطو للتخلص من العدد الزائد عن الحاجة عن طريق الإجهاض "فإذا كانت العادات تأبى الترك الكلي، وكانت الزوجات خصبه إلى ما وراء الحد المفروض

صـــراحة علـــى الســـكان، فينبغى الإيعاز بالإجهاض قبل أن يتلقى الإحساس والحياة ".(٣٣)

٣- توزيع الثروات والدخول:

يبيـــن مـــن العـــرض السابق أن أفلاطون من دعاة المساواة التامة فى الـــثروة والدخـــل ولكـــن أساسا بين المواطنين (الحكام والجنود) وحدهم. وهو يـــأخذ موقفا معارضا من التفاوت فى توزيع الدخـــول بالنسبة لكافة الطبقات. ففـــى رأيـــه أن "الفقر والغنى سواء من حيث إنهما يهبطان بمستوى الصنعة والصـــانع ذاتـــه". وعلى الحراس "أن يمنعوا بكل الوسائل تسلل هاتين الآفتين إلـــى المديـــنة. . فالثراء يورث الطراوة والخمول ويولد نزوعا هداما، والفاقة تـــؤدى إلـــى جانـــب هـــذا الـــنزوع الهـــدام إلى الضعة والرغبة فى اقتراف الشـــــــر".(٣٤) إن الإفراط فى الثروة وغيرها من الممتلكات يولد الضغائن والفتـــن العامـــة والخاصـــة وشتى أنواع النقائص والخضوع. دع الناس لا يطمعـــون فـــى الثروة من أجل أبنائهم كى ما يتركونهم فى رخاء ونعيم، لأن ذلك ليس فى صالحهم الخاص. كما أنه ليس فى صالح الدولة . . ينبغى أن نـــترك أولادنا أغنياء لا بالذهب ، بل بالوقار والاحترام . .".(٣٥) فالجماعة الـــتى لا يشـــكل الغنى والفقر عضوية فيها ، تنتج بانتظام نماذج متينة الخلق، لأنه لا مكان فيها للقوة والخطأ ولا للمنافسة والتحاسد".(٣٦)

وبالنســـبة لـــتوزيع الإنتاج الطبيعى يرى أفلاطون أنه "يجب أن يقوم الجمـــيع بتقسيم الإنتاج الكلى للتربة إلى اثنى عشر قسم، كما سيقسم على ذلك

الـــنحو فى الحقيقة وفى الاستهلاك. وكل واحد من الاثنى عشـــر، مثل الشعير والقمـــح وكـــل نـــتاج الفصـــول وكذلك كل ما يباع من الحيوانات الأليفة فى المراكـــز المتنوعة يجب أن يخضع بالطبع لنفس قانون التقسيم. إذ يقسم الجزء إلـــى ثلاثـــة أجزاء متعادلة واحد للمواطنين الأحرار، وآخر لخدمهم، وسيكون الثالـــث للصـــناع والآخـــرين ممن هـــم ليسوا بمواطنين، سواء كانوا مقيمين دائميـــن يحـــتاجون لضرورات الحياة أو زوارا مؤقتين حضروا للقيام ببعض شئون الدولة أو شئون خاصة بالمواطنين، أما القسم الثالث من كل ضروريات الحـــياة فســـيكون هو الوحيد الذى يشمله الإلزام بطرحه فى السوق، وسوف لا يكـــون هناك إلزام ببيع أية حصة من الثلثين الباقين".(٣٧) ومن الواضح أن التقســـيم إلـــى اثـــنى عشر جزءا يتناسب مع عدد شهور السنة وأن بيع القسم الثالـــث من كل جزء للصناع والأجانب يكون فى مقابل السلع التى ينتجونها أو يتاجرون فيها.

وفـــيما يـــتعلق بتوزيع الملكية العقارية فإن أرسطو حاسم فى أن ملكية الأمـــوال الثابـــتة تكون لطبقتى الجنود والحكام وحدهما، لأن "اليسر يجب أن يـــتوافر للمواطنيـــن ، وهؤلاء هم المواطنون الأصليون . أما الصانع فليس له حقـــوق سياســـية لا هـــو ولا كـــل طبقة أخرى غريبة عن المشاغل الشريفة للفضـــيلة. وعلـــى هـــذا فالملكيات تتعلق بالمواطنين خاصة ، ويكون الزراع والصناع بالضرورة إما عبيدا وإما متوحشين وإما موالى".(٣٨)

٤- النقود والقيمة والفائدة:

مع تغير صورة المقايضة المباشرة التقليدية ظهرت النقود لتحديد قيمة المنتجات وتسهيل التبادل بين المشترين والبائعين. ففى المجتمع البدائى لم يكن التبادل يتجاوز نطاق الحاجات الضرورية، ولكن مع نمو الحاجات واتساع الحياة الاجتماعية "قضت الضرورة باستعمال النقد، مادامت السلع الضرورية صعبة النقل بأعيانها. فاصطلح على أن يكون الأخذ والعطاء فى المعاوضات (المبادلات) بمادة نافعة بذاتها تكون سهلة التداول فى الاستعمالات العادية للمعيشة. فكانت مثلا من الحديد ومن الفضة ومن أى جوهر آخر مشابه حدد بادئ الأمر حجمه ووزنه، ثم من أجل التخلص من حيرات الأوزان المستمرة طبع بطابع خاص يدل على قيمته".(٣٩)

وينتقد أرسطو الخلط بين النقود والثروة "ذلك أن الناس يضعون فى الغالب الثراء فى كثرة النقد لأن على النقد يدور الكسب والبيع. ومع ذلك فهذا النقد ليس فى ذاته إلا شيئا تافها على الإطلاق بما أن لا قيمة له إلا بالقانون لا بالطبيعة".(٤٠) فالنقود تعد عند أرسطو وسيط للتبادل ومقياس للقيم، كما أنها أيضا مخزن للقيم.

ومن ناحيته يضع أفلاطون نظاما خاصا لاستخدام العملة النقدية، فيرى تحريم السماح بامتلاك الذهب والفضة امتلاكا خاصا ولكن يسمح فقط بعملة دارجة للاستبدال اليومى، مما لا يمكن تجنبه بين أهل الحرف أو أى إنسان يقتضى عمله أن يدفع الأجور على نحوها لمستحقيها عبيدا كانوا أو

أجانــب مســتوطنين، ومن ثم نقرر أنه يجب أن يكون لديهم عملة داخلية ذات قــيمة داخل الوطن ولا قيمــة لها خارجه. (٤١) وبالنسبة للعملات الخارجية فتــبقى فــى حــيازة الدولة وحدها، وإذا اضطر مواطن خاص أن يرحل إلى جهــات أجنبــية، فعليه أن يستأذن من الحكام قبل رحيله، وإذا بقيت معه عند عودتــه عملــة مــن أى بلد أجنبية فيجب أن يقدمها كوديعة للدولة ويتسلم ما يعادلهــا بالعملــة المحلــية، وإذا وجد أنه يخفيها فيجب أن تستباح وترد لبيت المال.(٤٢)

ويكشــف أرســطو للمــرة الأولى فى تاريخ الفكر الاقتصادى عن أن للســلع قيمتان قيمة استعمال وقيمة مبادلة: "كل ملكية لها استعمالان يتعلقان بها تعلقــا أساســيا . . فإن حذاء يمكن أن يصلح للانتقال أو وسيلة للمبادلة فى ان واحد".(٤٣)

ويــرفض كــل مــن أفلاطــون وأرسطو الربا ويدعوان إلى تحريمه "ولــنحرم الإقراض بالربا الفاحش وليسمح القانون للمقترض بالاحتفاظ بكل من الفــائدة ورأس المال . . أننا نقول أن مجتمعنا يجب ألا يكون له ذهب وفضة ويجــب ألا يجمــع أرباحا كثيرة من المهن الآليـــة (التجارة والصناعة) أو الــربا الفــاحش، بــل يجب أن يسير فقط فى حدود ما تسمح به مهنة الفلاحة، بحيــث لا يكــون جمع الربح مما يحمل الرجل على نسيان ما من أجله توجد الممتلكات، أى أن الممتلكات توجد من أجل النفس والروح".(٤٤)

ويؤكد أرسطو أن كسب الأموال عن طريق الربا محقور لأنه "طريقة كســب تولدت من النقود نفسها، ومانعة إياها من تحقيق الغرض الذى من أجله خلقــت. فالــنقود لا ينبغى أن تصلح إلا للمبادلة بينما يؤدى الربا – كما يدل علــيه اسمه فى اللغة الإغريقية – إلى تكاثر فى كمية النقود ذاتها، فالفائدة هى نقــد تولــد عن نقد (نقود ولدتها نقود) ، وهذا من بين ضروب الكسب المضاد للطبيعة".(٤٥)

٥- التجارة والاحتكار:

يــنظر المفكــرون الإغــريق للتجارة نظرة سيئة ويعتبرون ممارستها مهــنة وضيعة. ففى رأى أفلاطون أن الذين يقومون بعملية التوسط والبيع هم "عــادة أضعف الناس صحة وأعجزهم عن كل عمل آخر. فعملهم ينحصر فى الــبقاء داخل السوق وفى دفع النقود ثمنا لسلع من يريدون البيع، ثم تسلم النقود ممن يريدون الشراء".(٤٦)

ولا تخــتلف نظرة أفلاطون كثيرا بالنسبة لفئة الصناع والحرفيين: "فى اعتقادى أن هناك فئة أخرى ممن يعملون فى الدولة لا يكاد يسمح لها مستواها العقلــى بالاندمــاج فى الجماعة، غير أنها قادرة بفضل قوتها الجسمية الهائلة علــى أشــق الأعمال. فأفرادها يبيعون قوتهم الجسمية ويتلقون أجــــرا عن جهودهم، ومن هنا أظن أنهم يسمون بالأجيرين".(٤٧)

ويحــاول أفلاطــون فى "**القوانين**" أن يجد مبررا لهذه النظرة الدونية لطائفــة الــتجار والصناع رغم أهميتها الاجتماعية : "فالتاجر وشبيه به الأجير

وصـــاحب الفندق وأصحاب المهن يشتركون جميعا فى وظيفة عامة هى تلبية الاحتـــياجات المتـــنوعة بما يلزمها وتوزيع السلع على نحو أكثر اعتدالا، فماذا عســـاه أن يكـــون الســـبب فى أن المهنة ليست بذات شهرة طيبة ولا موضعا للـــثقة؟". الســـبب هو أنه ليس هناك كثيرون من أصحاب هذه المهن "يبقون على وقارهم ورشدهم عندما يتاح لهم أن يصبحوا أغنياء أو يفضلون الاعتدال علـــى الكـــثرة. إن أغلب جموع الناس ذوى طبع متناقض حاد إذا رغبوا فى شـــىء رغـــبوا فـــيه بغير حدود، وعندما يكون أمامهم الخيار بين تحقيق ربح معقـــول يفضـــلون أن يحصلوا على ربح فادح مفرط، وذلك هو السبب فى أن كل طبقات تجار التجزئة ورجال الأعمال وأصحاب الفنادق ليسوا مألوفين إلى حد كبير لدى الجمهور وتلطخهم شوائب اجتماعية جد قاسية".

وعـــلاج ذلـــك هو "فى المقام الأول أن تبقى أعداد المشتغلين بالتجارة منخفضـــة بقـــدر الإمكـــان، وثانيا أن تخصص هذه الأعمال لنوع من الرجال الذيـــن لا يســـبب فســـادهم ضررا بالغا للمجتمع، ويجب ثالثا أن تتخذ وسيلة تحمـــى أخـــلاق من يشتغلون بالفعل فى هذه المهن من العدوى السريعة التهتك والسفالة التامتين . .".(٤٨)

وفـــى نظـــرية كسب الأموال يميز أرسطو بين طرق الكسب الطبيعية وغـــير الطبيعية. فوسيلة الكسب الطبيعية تكون عن طريق الزراعة والرعى وصـــيد الـــبر وصـــيد البحر والسلب والحرب واستخراج المعادن. أما وسيلة الكســـب غـــير الطبيعـــية فهى التى تتمثل فى التبادل النقدى أى التجارة.(٤٩)

ذلــك أن التجارة تنتج أموالا لا بطريقة مطلقة، بل بنقل أشياء قيمة فى ذواتها. فالتــبادل ذاته ليس غاية ولا يحقق بنفسه منفعة نهائية وإنما العمل به يستهدف تحقــيق الربح والثراء وهى غاية لا صلة لها مباشرة بعملية التجارة ذاتها، كما أنها ليست غاية نافعة لحياة الإنسان وسعادته المادية والنفسية.(٥٠)

وبــناء على ما تقدم ينتهى أرسطو إلى أنه "فى هذه الجمهورية الفاضلة حيث تكون فضيلــــــــة المواطنين أمرا واقعيا . . يحرص المواطنون على الامتــناع عن كل مهنة آلية، وعن كل مضاربة مفرطة الربــح، وعن الأعمال الخسيسة والمضـــادة للفضيلـــــة. كذلك هم لا يزاولون الزراعة، فإنه ينبغى أن يكون للمرء من الفراغ لاكتساب الفضيلة والاشتغال بالشىء العام".(٥١)

ولا يــبدى أفلاطون حماسا نحو تنمية التجارة الخارجية خشية اختلاط المواطنيــن بالأجانــب واكتســابهم عــادات وأخلاق غير سليمــــــة (٥٢). ويشـــارك أرســطو أفلاطــون حــذره من العلاقات الخارجية ولكنه كان أكثر واقعــية حيــث يــرى "أن البحر يسمح بسد حاجات المدينة أى استيراد ما لا تنــتجه الــبلد وتصدير الحاصلات التى تزيد فيها. غير أن المدينة فى تجارتها ينــبغى ألا تفكــر إلا فى نفسها ولا تفكر أبدا فى الشعوب الأخرى. فإن السوق التجارية للأمم عادة لا تقوم إلا على الشره . . ".(٥٣)

ويــتعرض أرسطو للاحتكار ويروى قصة طاليس المالطى الذى قدر بــناء على معلوماته فى علم الفلك أن المحصول القادم للزيتون سيكون وفيرا، فأجــر كافــة معاصــر مالطة بثمن بخس لفقدان أى مزايد آخر. وعندما حان

الوقـــت أجـــر طالـــيس المعاصر للزراع من الباطن بالأجر الذى شاءه وكان الـــربح عظيما. كذلك يسرد أرسطو كيف أن فردا من أهل صقلية قام بشراء حديـــد المصـــانع كلها ثم حين كان التجار يأتون من الأسواق المختلفة كان هو الوحـــيد الـــذى يبـــيعهم إيـــاه، ومن غير أن يفرط فى زيادة الأثمان قد كسب ضـــعـــفى مـــا أنفـــق. وفى رأى أرسطو فإن هذه الاحتكارات "مضرة بمصـــلحة الأمـــير" ولكن معرفتها مفيدة لأن "كثيرا من الحكومات بها حاجة لاســـتخدام هـــذه الطرائق لتثرى". وبالفعل فإن من الممالك من قد اتجهت إلى هذا المصدر واتخذت احتكارا عاما لجميع البيوع.(٥٤)

يبيـــن من استعراض الأفكار الاقتصادية لدى أفلاطون وأرسطو كيف أنهمـــا كانـــا رائدين فى مجالات عديدة لإعلاء القيم الفاضلة والتقليل من أهمية الـــثروة وتشـــجيع الاعتدال والتخطيط لحياة المجتمع وتفضيل المصلحة العامة علـــى المصـــلحة الخاصة واحترام القوانين وكراهية الحرب والظلم والطغيان ورفض انتشار الفقر فى المجتمع وإدانة الاحتكار. ولكنهما كانا أيضا – بسبب الظـــروف التاريخية التى أحاطت بهما ومصالح الطبقة التى انتميا إليها – دعاة لأمـــور تعتبر فى عالمنا اليوم رجعية مستهجنة كالدفاع عن نظام الرق وتحقير العمـــل الـــيدوى المنـــتج وإدانة التجارة والتمسك بالتمييز الجامد بين الطبقات وتفضـــيل الأرســـتقراطية على الديمقراطية والدعوة لشيوعية الأطفال والنساء والممتلكات بالنسبة لأفلاطون.

ولعـــل هذيـــن الفيلسوفين كانا يدركان أن جانب الخيال فى مشروعهما الاجـــتماعى أكـــبر من جانب الواقع فتركا لخيالهما العنان إلى حد الجموح فى بعـــض الأحـــيان. ويؤكد ذلك الحــــوار التالى فى نهاية كتاب **الجمهورية**: "فقـــال جلوكون: لقد فهمت. إنك تتحدث عن الدولة التى رسمنا خطتها، والتى لا توجـــد إلا فـــى ذهننا إذ لست أعتقد أنه توجد دولة مثلها فى أى مكان على ســـطح الأرض. فأجبت: كلا، ولكن المرء قد يجد فى هذا أنموذجا فى السماء لمن شاء أن يطالعه ويبعث مثيله فى نفسه بعد تأمله . . ".(٥٥)

يـــبقى أن نشير إلى أن تأثير الفكر الأفلاطونى والأرسطى كان عظيما علـــى الفكـــر الأوروبى فى القرون الوسطى وعلى بعض المفكرين المسلمين مـــثل الفـــارابى وابن سينا وابن رشد. وبالتالى فإننا لا نبالغ إذا قلنا أن الفكر الاقتصادى المعاصر يدين ببعض جذوره لأفلاطون وأرسطو.

الهوامش

(١) أفلاطون: **الجمهورية**، ترجمة د. فؤاد زكريا، القاهرة، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٥، الكتاب الثانى، ص ٢٢٧

(٢) أرسطو: **السياسة**، ترجمة أحمد لطفى السيد، الكتاب الأول، ص ٩٢

(٣) أرسطو: المرجع السابق، الكتاب الأول، ص ٩٤ - ٩٥

(٤) المرجع السابق، ص ٩٧

(٥) أفلاطون: **القوانين**، ترجمة محمد حسن ظاظا، القاهرة، الهيئة العامة للكتاب، ١٩٨٦، الكتاب الثالث، ص ١٩٠

(٦) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الأول، ص ٩٧

(٧) أفلاطون: **الجمهورية**، الكتاب الثانى، ص ٤٢٥

(٨) أفلاطون: **القوانين**، الكتاب الخامس، ص ٢٥٩-٢٦٠

(٩) المرجع السابق، الكتاب الأول، ص ٨٩

(١٠) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الرابع، ص ٢٤٢-٢٤٣

(١١) أفلاطون: **القوانين**، الكتاب الخامس، ص ٢٥٤

(١٢) أرسطو:**السياسة**، الكتاب السابع، ص ٣٧٥

(١٣) أفلاطون: **الجمهورية**، الكتابين الثامن والتاسع، ص ٤٨٨-٤٠٩

(١٤) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الثامن، ص ٤١٥

(١٥) أفلاطون: **الجمهورية**، الكتاب الثالث، ص ٢٩٣

(١٦) المرجع السابق، الكتاب الخامس، ص ٣٣٥ و ص ٣٤٠

(١٧) المرجع السابق، الكتاب الرابع، ص ٢٩٥ – ٢٩٦

(١٨) المرجع السابق، الكتاب الخامس، ص ٣٥١

(١٩) أفلاطون: **القوانين**، الكتاب الخامس، ص ٢٥٤

(٢٠) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الثالث، ص ١٩٢-١٩٣

(٢١) المرجع السابق، الكتاب الرابع، ص ٢٦١

(٢٢) أفلاطون: **الجمهورية**، الكتاب الرابع، ص ٣١٣-٣٣١

(٢٣) المرجع السابق، الكتاب الثالث، ص ٢٩١

(٢٤) المرجع السابق، ص ٢٩٩

(٢٥) يقدر عدد الأرقاء فى أثينا عند نهاية القرن الرابع قبل الميلاد بحوالى أربعمائة ألف رقيق، مقابل حوالى مائة ألف مواطن حر، أى أن كل مواطن حر كان يتمتع بعمل أربعة أرقاء فى المتوسط. انظر مقدمة د. فؤاد زكريا لجمهورية أفلاطون، ص ٨٧ .

(٢٦) أفلاطون: **الجمهورية**: الكتاب الثامن، ص ٤٨٤ – ٤٨٥

(٢٧) أرسطو : **السياسة**، الكتاب الأول، ص ٩٩ – ١٠٠

(٢٨) المرجع السابق، ص ١٠١ – ١٠٦

(٢٩) أفلاطون: **الجمهورية**، الكتاب الثالث، ص ٢٨٣

(٣٠) أرسطو: **السياسة** ، الكتاب الرابع، ص ٢٤٧ – ٢٥٠

(٣١) أفلاطون: **القوانين**، الكتاب الخامس، ص ٢٥٤-٢٥٥

(٣٢) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الرابع، ص ٢٨٤

(٣٣) المرجع السابق، ص ٢٨٤

(٣٤) أفلاطون: **الجمهورية**، الكتاب الرابع، ص ٢٩٧

(٣٥) أفلاطون: **القوانين**، الكتاب الخامس، ص ٢٤٠

(٣٦) المرجع السابق، الكتاب الثالث، ص ١٦٦- ١٦٧

(٣٧) المرجع السابق، الكتاب الثامن، ص ٤٠٠

(٣٨) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الرابع، ص ٢٦٠

(٣٩) المرجع السابق، الكتاب الأول ، ص ١١٢ . وانظر أيضا أفلاطون: **الجمهورية**، الكتاب الثانى، ص ٢٣٠ .

(٤٠) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الأول، ص ١١٣

(٤١) أفلاطون: **القوانين**، الكتاب الخامس، ص ٢٥٦

(٤٢) المرجع السابق، ص ٢٥٧

(٤٣) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الأول، ص ١١١

(٤٤) أفلاطون: **القوانين**، الكتاب الخامس، ص ٢٥٧-٢٥٩

(٤٥) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الأول، ص ١١٦ - ١١٧

(٤٦) أفلاطون: **الجمهورية**، الكتاب الثانى، ص ٢٣٠ - ٢٣١

(٤٧) المرجع السابق، ص ٢٣١

(٤٨) أفلاطون: **القوانين**، الكتاب الحادى عشر، ص ٤٩٨ - ٥٠٢

(٤٩) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الأول، ص ١٠٨ - ١١٤

(٥٠) انظر المرجع السابق، ص ١١٤ -١١٥

(٥١) المرجع السابق، **الكتاب** الرابع، ص ٢٥٩

(٥٢) انظر أفلاطون: **القوانين**، الكتاب الرابع، ص ٢٠٨ - ٢٠٩

(٥٣) أرسطو: **السياسة**، الكتاب الرابع، ص ٢٥٢

(٥٤) المرجع السابق، الكتاب الأول، ص ١١٩ - ١٢٠

(٥٥) أفلاطون: **الجمهورية**، الكتاب التاسع، ص ٥٢٨

الفصل الثانى

الفكـــر الاقتصادى العربى
فى عصر الدولة الإسلامية

ظهــر فـــى البلاد العربية فى العصور الوسطى مفكرون تناولوا بالتحلــيل الكثير من المسائل الاقتصادية وكان بعضهم متقدما عن عصره ورائــدا فـــى مجاله، وإن كانوا قد مزجوا الاقتصاد بالتاريخ والفلسفة ولم يفصلوا الدراسات الاقتصادية عن المسائل الدينية والفقهية إلا نادرا.

ومـــن أبرز هؤلاء المفكرين أبو الفضل جعفر بن على الدمشقى الذى عاش فى النصف الثانى من القرن الثانى عشر الميلادى، وتقى الدين أحمـــد بـــن على المقريزى (ولد بالقاهرة سنة ٧٦٦ هـــ وتوفى بها سنة ٨٤٥هـــ ، ١٣٦٤ م - ١٤٤٢ م). وسوف نعرض لأفكارهما الاقتصادية بشـــىء من الإيجاز. ويعد عبد الرحمن بن خلدون أهم المفكرين العرب الذيـــن تـــناولوا بالشرح الظواهر الاقتصادية، ولهذا سنتناول أفكاره بقدر أكبر من التفصيل لشمولها وأهميتها.

المبحث الأول

أبو الفضل الدمشقى

تعرض أبو الفضل الدمشقى للعديد من المسائل الاقتصادية والتجارية فى كتابه " **الإشارة إلى محاسن التجارة ومعرفة جيد الأغراض ورديها وغشوش المدلسين فيها** " الذى انتهى من تأليفه فى السادس من رمضان سنة ٥٧٠ هـ الموافق عام ١١٧٥ م . وسنتناول على وجه الخصوص آرائه فى تقسيم العمل والنقود والادخار وأنواع الكسب.

١ - تقسيم العمل :

يقدم الدمشقى تبريرا ذكيا لتقسيم العمل والتخصص فيقول: "لما كان الإنسان من بين سائر الحيوان كثير الحاجات ، فبعضها ضرورية وبعضها طبيعية وهى كونه محتاجا إلى منزل مبنى وثوب منسوج وغذاء مصنوع. وبعضها عرضية كحاجته عند اللقاء إلى ما يقيه من عدوه والى ما يقاتل به وحاجته عند المرض إلى أدوية مركبة من عقاقير وأشربة. وكل واحد من هذه الحاجات يحتاج إلى أنواع من الصناعات حتى تتكون ثم حتى تتم، كما يفعل النبات وحاجته إلى أن يزرع أو يغرس

ثــم ينقى ثم يسقى ويربى ثم يحصد أو يلقط ثم يحتاج إلى صناعة أخرى تكــون تمــام الانتفاع به . . ولم يمكن الواحد من الناس لقصر عمره أن يــتكلف جمــيع الصناعات كلها. ولأن الصناعات مضمومة بعضها إلى بعــض كالبــناء يحتاج إلى النجار، والنجار يحتاج إلى الحداد ، وصناع الحديــد يحتاجون إلى صناعة أصحاب المعادن، وتلك الصناعات تحتاج إلــى البناء، فاحتاج الناس إلى هذه العلة إلى اتخاذ المدن والاجتماع فيها ليعين بعضهم بعضا لما لزمتهم الحاجة إلى بعضهم بعضا".(١)

ويتبين من ثم أن تعدد حاجات الإنسان وعجزه عن الوفاء بها جميعا يمــثل السبب الرئيسى للاجتماع البشرى ونشأة المدينة وتقسيم العمل بين ســكانها وظهــور التخصصات المختلفة. وهو تحليل قريب مما عرضه أفلاطون فى الجمهورية وتناولناه آنفا.

٢ - النقـــــود :

يــرى الدمشقى أنه بالنظر لاختلاف التخصصات واختلاف وقت ظهــور حاجــة كل إنسان إلى الآخر ومقدار تلك الحاجة وقيمة إشباعها، "فلذلــك احتيج إلى شيء يثمن به جميع الأشياء وتعرف به قيمــة بعضها من بعض. فمتى احتاج الإنسان إلى شيء مما يباع أو يستعمل، دفع قيمة ذلك الشيء من ذلك الجوهر الذى جعل ثمنا لسائر الأشياء".(٢)

ويعدد الدمشقى عيوب نظام المقايضة وأهمها عدم توافق الحاجات "قد تكون حاجة صاحب القمح مثلا إلى زيت كثير وحاجة صاحب الزيت إلى قمح قليل ، فيقع الاختلاف بينهما إذ ذاك". ولهذا "نظرت الأوائل فى شيء يثمن به جميع الأشياء فوجدوا جميع ما فى أيدى الناس إما نبات أو

حيوان أو معادن، فأسقطوا النبات والحيوان من هذه الرتبة لأن كل واحد منهما مستحيل يسرع إليه الفساد. وأما المعادن فاختاروا منها الأحجار الذائبة الجامدة ثم أسقطوا منها الحديد والنحاس والرصاص . فأما الحديد فلإسراع الصدأ إليه وكذلك النحاس أيضا، وأما الرصاص فلتسويده وإفراط لينه . . ووقع إجماع الناس كافة على تفضيل الذهب والفضة لسرعة المواتاة فى السبك والطرق والجمع والتفرقة والتشكيل بأى شكل أريد مع حسن الرونق وعدم الروائح والطعوم الرديئة وبقائهما على الدفن وقبولهما العلامات التى تصونها وثبات السمات التى تحفظهما من الغش والتدليس فطبعوهما وتمنوا بهما الأشياء كلها، ورأوا الذهب أجل قدرا . . فجعلوا كل جزء منه بعدة من أجزاء الفضة وجعلوهما ثمنا لسائر الأشياء".(٣)

٣ – الادخار :

يتناول الدمشقى فى كتابه مسألة الادخار ولكنه يعرض لها من منظور أخلاقى إرشادى فى المقام الأول. فيؤكد أن حفظ المال يحتاج إلى خمسة أشياء (٤) :

- أولهما : أن لا ينفق أكثر مما يكسب، فانه متى فعل ذلك لم يلبث المال أن يفنى ولا يبقى منه شيء البت .
- الثانى : أن لا يكون ما ينفق مساويا لما يكسب، بل يكون دونه، ليبقى ما يكون لنائبة لا تؤمن أو آفة تنزل.
- الثالث : ما يحتاج إليه فى حفظ المال أن يحذر الرجل أن يمد يده إلى ما يعجز عنه وعن القيام به مثل من شغل ماله فى قرية يعجز عن عمارتها أو فى ضياع متفرقة لا يمكن مباشرتها.

- الـرابع : ممـا يحتاج إليه فى حفظ المال أن لا يشغل الرجل ماله بالشـىء الـذى يبطـئ خـروجه عنه وإنما يكون ذلك مما يقل طلابـه لاستغناء عوام الناس عنه، كالجوهر الذى لا يحتاج إليه إلا العظمـاء والملـوك. . ومثل كتب الحكمة التى لا يطلبها إلا الحكماء والعلماء وأكثرهم فقراء وهم مع ذلك قليل.
- الخـامس مما يحتاج إليه حفظ المال أن يكون الرجل سريعا إلى بيع تجارتـه ، بطيـئا عـن بيع عقاره، وان قل فى ذلك ربحه وكثر ربحه فى هذا.

٤ - أنواع الكسب :

يميز الدمشقى بين نوعين رئيسيين من أنواع الكسب: الكسب عن طريق القصد والسعى، والكسب عن طريق المصادفة ودون عمل. فيقول "جميع أسباب حصول الأموال تأتى من جهتين: إحداهما عن طريق القصد والطلب، والثانية عن طريق المصادفة والعرض. فأما ما كان عن طريق المصـادفة والعرض فهو كمثل المواريث. . والعرب تسميه المال التليد، وكوجود الخبايا. . وتسمى الركاز، وكذلك كل ما يأتى من الفوائد باتفاق. وأمـا مـا كان بطريق القصد والطلب فهو ينقسم إلى قسمين إما اكتساب مغالـبة أو اكتساب بنوع من الاحتيال، ويتخرج أيضا إلى نوع ثالث وهو الاكتساب بأمر مركب من مغالبة واحتيال.

وينقسـم اكتساب المغالبة إلى جهتين: إحداهما سلطانية والأخرى خارجـية. فأما السلطانية فهى كالجبايات من المكوس والرسوم والخراج والأعشـار والصـدقات. . وما شاكل ذلك. وأما الخارجية فهى صنفان:

أحدهمـــا معلـــن والآخـــر مستتر. فأما المعلن فهو قطع الطريق والنهب والغارات وما أشبه ذلك، وأما المستتر فكالسرقة.

أما ضروب الاحتيال فى طلب الاكتساب فتنقسم إلى ثلاثة أقسام، وهـــى إمـــا تجارة أو صناعة أو مركب منهما .فأما الصنائع فمنها علمية ومنها عملية. فأما الصنائع العلمية فالفقه والنحو وما جرى هذا المجرى. وأمـــا العملـــية فالحياكة والفلاحة ومشط الصوف والكتان وما جرى هذا المجـــرى. . ، وأما المركبة منها فكالطب والفروسية والكتابة وما شاكل ذلـــك. وأمـــا المـــتاجر فهى تكون كسائر صنوف الأموال من الأغراض وغيرها. . وأما الأشياء المركبة من صناعة وتجارة فكالبزازة والعطارة وما شاكل ذلك. .

و(أخـــيرا) فإن الأمور المركبة من المغالبة والاحتيال هى كتجارة الســـلطان التى تكون فيها الطروح والابتياع والبيع الذى لا يقدر أحد أن يـــزيد عليه فى حال الشراء ولا يمنع من تحكمه فى البيع. وقد قال بعض الحكمـــاء إذا شارك السلطان الرعية فى متاجرهم هلكوا وان شاركوه فى حمـــل الســـلاح هلـــك. وكذلـــك أيضا معاملات ذوى الجاه العريض فى تضـــمينهم أمـــلاك الرعـــية وســـلفهم على الغلات ومنع العامة من البيع والشراء لما يحتاجون إلى بيعه وشرائه.(٥)

ونتبيـــن من ثم أن الدمشقى يفرق بين كسب مشروع وكسب غير مشـــروع، وكســـب نـــاتج من الجهد والبذل والعمل وآخر يأتى دون كد، وكســـب مقصـــود وآخر يأتى عرضا ومصادفة، وكسب ينبنى على العلم وآخـــر يأتى من نتاج العمل البدنى. والملفت للانتباه أن الدمشقى يرفض

تدخــل السلطان (الدولة) فى النشاط الاقتصادى ويدين الاحتكار واستغلال الــنفوذ الـــذى يضر بقدرة العامة على الشراء والبيع، وهو ذات الموقف الــذى يؤكـــده كما سوف نرى فيما بعد عبد الرحمن بن خلدون بعد نحو قرنين من الزمان.

وعلى عكس الفكر الإغريقى الذى ينظر إلى التجارة نظرة رديئة نجـــد المفكريـــن العرب ومنهم الدمشقى يعلون من شأن التجارة والتجار. فيكتب الدمشقى "التجارة إذا ميزت من جميع المعايش كلها وجدتها أفضل وأسعد للناس فى الدنيا، والتاجر موسع عليه وله مروءة، ومن نبل التاجر أن يكون فى ملكه ألوف كثيرة ولا يضره أن يكون ثوبه مقاربا (وسط بين الجيد والردىء).(٦)

المبحث الثانى

تقى الدين المقريزى

تـــرك تقى الدين أحمد بن على بن عبد القادر المقريزى عددا من المؤلفات العلمية من أهمها "**كتاب المواعظ والاعتبار بذكر الخطط والآثار**" المعروف **بالخطط المقريزية**، وكتاب "**المقفى الكبير فى تراجم أهل مصر والوافدين عليها**"، ورسالة بعنوان "**شذور العقود فى ذكر النقود**"، وأخرى بعـــنوان "**إغاثة الأمة بكشف الغمة**". وتتضمن الرسالتان الأخيرتان بعض الأفكـــار الاقتصـــادية المتطورة. وكان المقريزى على مدى حياته قاضيا ومحتسبا وباحثا وأستاذا للحديث ولكنه تفرغ فى نهاية حياته للتأليف.

وسوف نعرض باختصار لأفكار المقريزى فى مجال النقود حيث أورد فـــى رسالتيه المذكورتين تاريخ استخدام النقود وتطورها خاصة فى مصـــر والبلاد الإسلامية. ثم أشار إلى انصراف الناس لاستخدام الذهب والفضة فى معاملاتهم ولكن مع تدهور الأحوال الاقتصادية أخذ الناس فى اســتخدام معادن أقل قيمة كالنحاس. وقد أدى كثرة سك النقود النحاسية

لغــلاء الأســعار وتدهور الأحوال الاقتصادية واختفاء النقود من المعادن الثمينة.(٧)

يقــول المقريزى "إن التى تكون أثمانا للمبيعات وقيم الأعمال إنما هى الذهب والفضة فقط، ولا يعلم فى خبر صحيح من أمة من الأمم أنهم اتخــذوا أبدا فى قديم الزمان ولا حديثه نقدا غيرهما. إلا أنه لما كانت فى المبيعات محقرات (توافه قليلة الأهمية) تقل عن أن تباع بدرهم أو بجزء مــنه احتاج الناس من أجل هذا فى القديم والحديث من الزمان إلى شيء ســوى الذهــب والفضـــة. . ويجعل (الناس) بازاء هذه المحقرات نحاسا يضربون منه قطعا صغارا تسمى فلوسا لشراء ذلك، ولا يكاد يوجد منها إلا اليســير ومع ذلك فإنها لم تقم أبدا فى هذه الأقاليم بمنزلة أحد النقدين قط".

فالفلوس كانت نوعا من النقود المساعدة إلى جانب الذهب والفضة الــتى تشكل النقود الرئيسية. غير أن السياسة النقدية قد تغيرت فى عهد السلطان المملوكى الظاهر برقوق لتزيد من كمية الفلوس فى الوقت الذى أصــبحت فيه الدراهم الفضية نادرة بسبب تهريبها إلى الخارج من ناحية وســبك الأهالى لها لزيادة قيمتها السلعية (كمعدن) عن قيمتها النقدية من ناحــية أخرى. وهكذا حلت العملة الرديئة (الفلوس النحاسية) فى التعامل محل العملة الجيدة (الدراهم الفضية)، وهو ذات القانون النقدى المعروف فــى كتب الاقتصاد حاليا باسم جريشام نسبة إلى الانجليزى سير توماس جريشام T.GRESHAM. وفى هذا الصدد نقرأ للمقريزى "ومن أمعن الــنظر فى أخبار الخليفة عرف ما كان الناس فيه بمصر والشام والعراق

مـــن رخـــاء الأسعار فيصرف الواحد العدد اليسير من الفلوس فى كفاية يومه، فلما كانت أيام محمود بن على استادار الملك الظاهر برقوق استكثر مـــن الفلـــوس، وصـــارت الفرنج تحمل النحاس الأحمر رغبة فى فائدته واشتهر الضرب فى الفلوس عدة أيام، والفرنج تأخذ ما بمصر من دراهم الـــى بلادهـــم ، وأهل البلد تسبكها لطلب الفائدة حتى عزت وكادت تفقد، وراجـــت الفلوس رواجا عظيما حتى نسب إليها سائر المبيعات ، فصار يقال كل دينار بكذا من الفلوس".

ويقـــدم المقريزى تفسيرا للأزمات والمجاعات التى حلت بمصر، خاصـــة فى أوائل القرن التاسع الهجرى. فيرى أنه بالإضافة إلى العوامل الطبيعـــية كنقص مياه النيل والكوارث فإن زيادة كمية النقود المطروحة فـــى الأســـواق تؤدى إلى انخفاض قيمتها الشرائية وقيام الغلاء الذى يعم الأســـواق. ويتطلب إصلاح الاقتصاد إصلاح النظام النقدى. فلقد استمر الحكـــام فـــى ســـك الفلـــوس النحاسية حتى فقدت قيمتها الشرائية تماما وأصبحت تقدر بالوزن بعدما كانت فى الأصل تقدر بالعدد.

يقـــول المقريزى "لولا خوف الإطالة لذكرت ما كان من ضرب الملوك الفلوس وأنها لم تزل بالعدد إلى أن أمر الأمير يلبغا السالمى رحمة الله عليه أن تكون بالميزان وذلك فى سنة ٨٠٦ هـــ". ومن المعروف أن تحليل تأثير كمية النقود على مستوى الأسعار لم يظهر فى علم الاقتصاد إلا مـــن خـــلال النظرية الكمية للنقود التى قدم الأمريكى أرفنج فيشر I.FISHER صيغة لها فى عام ١٩١١ م.

المبحث الثالث

عبد الرحمن بن خلدون

ولـــد عبد الرحمن أبو زيد بن عبد الله محمد بن خلدون فى تونس عام ٧٣٢هـ (١٣٣٢م) وتوفى بالقاهرة عام ٨٠٨ هـ (١٤٠٦ م). وقد عاش حياة حافلة بالنشاط السياسى والعلمى كموظف ومستشار ووزير فى المغـــرب وغرناطة وأستاذ شريعة على المذهب المالكى وقاض بمصر. ومـــن أبرز مؤلفاته كتابه فى التاريخ "**كتاب العبر فى المبتدأ والخبر**". وقد اشتهرت مقدمة هذا الكتاب والباب الأول منه تحت اسم "**مقدمة ابن خلـــدون**" وتضمنت دراسة علمية فى فلسفة التاريخ وأسس علم الاجتماع. ومن ثم يعد ابن خلدون الأب الحقيقى لهذين العلمين.

وقد اكتسبت المقدمة شهرة ذائعة فى مختلف دول العالم رغم أنها لـــم تـــترجم إلـــى اللغات الأجنبية إلا فى أواخر القرن التاسع عشر. وقد انطـــوت المقدمـــة على العديد من الأفكار الاقتصادية الهامة خاصة فيما يـــتعلق بنشـــأة الدولـــة وتطورها ووظائفها وانهيارها والماليـــة العامة وتدخـــل الدولـــة فـــى النشاط الاقتصادى والسكان وتقسيم العمل والنمو الاقتصادى والقيمة والأثمان والنقود والتجارة والصناعة.

١ - الدولة (نشأتها وتطورها، دورها، وانهيارها) :

أ) نشأة وتطورالدولة :

يقــول ابن خلدون: "الاجتماع الإنسانى ضرورى، ويعبر الحكماء عن هذا بقولهم "الإنسان مدنى بالطبع"، أى لابد له من الاجتماع الذى هو المدنية فى اصطلاحهم، وهو معنى العمران، وبيانه أن الله سبحانه وتعالى خلــق الإنســان وركبه على صورة لا يصح حياتها وبقاؤها إلا بالغذاء، وهداه إلى التماسه بفطرته وبما ركب فيه من القدرة على تحصيله، إلا أن قــدرة الواحــد من البشر قاصرة عن تحصيل حاجته من ذلك الغذاء غير موفــية بمادة حياته منه. ولو فرضنا منه أقل ما يمكن فرضه وهو قوت يــوم مــن الحنطة مثلا، فلا يحصل إلا بعلاج كثير من الطحن والعجن والطبخ، وكل واحد من هذه الأعمال الثلاثة يحتاج إلى مواعين وآلات، لا تتم إلا بصناعات متعـــددة، من حداد ونجار وفاخورى، وهب أنه يأكله حــبا من غير علاج، فهو أيضا يحتاج فى تحصيله أيضا حبا إلى أعمال أخــرى أكثر من هذه من الزراعة والحصاد والدراس، الذى يخرج الحب من غلاف السنبل. ويحتاج كل واحد من هذه آلات متعددة، وصنائع كثيرة أكثر من الأول بكثير ، ويستحيل أن تفى بذلك كله أو ببعضه قدرة الواحد، فلابــد مــن اجتماع القدر الكثيرة من أبناء جنسه ليحصل القوت له ولهم، فيحصــل بالــتعاون قدر الكفاية من الحاجة لأكثر منهم بأضعاف، وكذلك يحــتاج كــل واحــد منهم أيضا فى الدفاع عن نفسه إلى الاستعانة بأبناء جنسه. ." (٨)

فـالدافع للاجـتماع هـو أساسا دافع اقتصادى حيث انه ضرورة لإشباع الخدمات، وهى ذات الفكرة التى عبر عنها أفلاطون وأبو الفضل الدمشقى. فالاجتماع فى رأى ابن خلدون "ضرورة للنوع الإنسانى، وإلا لم يكمل وجودهم، وما أراده الله من اعتمار العالم بهم، واستخلافه إياهم. وهذا هو معنى العمران الذى جعلناه موضوعا لهذا العلم". (٩)

وهكـذا يربط ابن خلدون بين الاجتماع والعمران "فالدولة دون العمـران لا تتصـور، والعمران دون الدولة والملك متعذر لما فى طباع البشـر من العدوان الداعى إلى الوازع، فتتعين السياسة لذلك إما الشريعة أو الكية، وهو معنى الدولة. وإذا كانا لا ينفكان فاختلال أحدهما مؤثر فى اختلال الآخر، كما أن عدمه مؤثر فى عدمه". (١٠)

ولكن ابن خلدون يفرق بين نوعين من العمران: العمران اليدوى والعمـران الحضارى، والأول أسبق من الثانى. فالبدو "هم المقتصرون على الضرورى فى أحوالهم ، العاجزون عما فوقه، والحضر هم المعتنون بحاجـات الترف والكمال فى أحوالهم وعوائدهم. ولا شك أن الضرورى أقدم من الحاجى والكمالى وسابق عليه، ولأن الضرورى أصل والكمالى فـرع ناشـئ عنه، فالبدو أصل للمدن والحضر وسابق عليهما لأن أول مطالـب الإنسـان الضرورى ولا ينتهى إلى الكمال والترف إلا إذا كان الضـرورى حاصـلا. فخشـونة الـبداوة قبل رقة الحضارة. . وأحوال الحضـارة ناشئة عن أحوال البداوة وأنها أصل لها. . فقد تبين أن وجود الـبدو متقدم على وجود المدن والأمصار وأصل لها، بما أن وجود المدن والأمصـار مـن عوائـد الـترف والدعة، التى هى متأخرة عن عوائد الضرورة المعاشية".(١١)

ويترتــب علـــى مـــا سبق أن "عمران البادية ناقص عن عمران الحواضـــر والأمصـــار ، لأن الأمور الضرورية فى العمران ليس كلها موجـــودة لأهـــل البدو".(١٢) غير أن نشأة الدول تكون عادة فى مرحلة البداوة بينما يكون انهيارها فى مرحلة الحضارة.

ويفسر ابن خلدون ذلك بقوله "إن هذه الأطوار طبيعية للدول فإن الغلب الذى يكون به الملك، إنما هو بالعصبية وبما يتبعها من شدة البأس وتعـــود الافـــتـــراس، لا يكون ذلك غالبا إلا مع الـــبداوة، فطور الدولة مـــن أولهـــا بـــداوة، ثـــم إذا حصـــل الملك تبعه الرفه واتساع الأحوال. والحضـــارة إنمـــا هـــى تفنـــن فى الترف وأحكام الصنائع. فصار طور الحضارة فى الملك يتبع طور البداوة وضرورة تبعية الرفه للملك".(١٣)

ب) دور الدولة:

يرى ابن خلدون أن السياسة العقلية التى تأخذ بها الدولة فى إدارة شـــئون الـــبلاد تكـــون على وجهين: "أحدهما يراعى فيها المصالح على العمـــوم ومصـــالح السلطان فى استقامة ملكه على الخصوص. . والوجه الـــثانى أن يراعى فيها مصلحة السلطان وكيف يستقيم له الملك مع القهر والاستطالة، وتكون المصلحة العامة فى هذه تبعا. وهذه هى السياسة التى يحمـــل علـــيها أهـــل الاجـــتماع التى لسائر الملوك فى العالم من مسلم وكافـــر". (١٤)

ولـــذا يؤكـــد ابـــن خلدون أن "أكثر الأحكام السلطانية جائرة فى الغالب، إذ العدل المحصن إنما هو فى الخلافة الشرعية وهى قليلة اللبث.

قــال صـــلى الله علــيه وســلم الخلافة بعدى ثلاثون سنة، ثم تعود ملكا عضوضـــا". فالسلطان والأمراء لا يتركون غنيا فى البلاد إلا وزاحموه فى مـــاله وأملاكه مستظلين بحكم سلطانى جائر من صنعهم.

فلابد فى ظل هذه الأوضاع "لصاحب المال والثروة الشهيرة فى العمران من حامية تزود عنه، وجاه ينسحب عليه من ذى قرابة للملك أو خالصة أو عصبية يتحاماها السلطان، ليستظل بظلها، ويرتع فى أمنها من طوارق التعدى. وإن لم يكن له ذلك أصبح نهبا بوجوه التحيلات وأسباب الحكام ".(١٥)

وبصــــورة عامــــة يـــرى ابن خلدون أن تدخل الدولة فى الشئون الاقتصـــادية "مضر بالرعايا ومفسد للجباية (تحصيل الضرائب)". ويرجع ذلـــك لأن هذا التدخل يقضى على المنافسة ويدعم الاحتكار ويضيع تكافؤ الفـــرص ويضعف الحافز الاقتصادى لدى الأفراد على النحو الذى سوف نفصله عند تعرضنا لآراء ابن خلدون فى المالية العامة.

ج) انهيار الدولة:

يرى ابن خلدون أن للدولة "أعمار طبيعية كما للأشخاص"، فالدولة فـــى الغالب "لا تعدو أعمار ثلاثة أجيال ، والجيل هو عمر شخص واحد مـــن العمـــر الوســـط، فيكون أربعين ، الذى هو انتهاء النمو والنشؤ إلى غايـــته. . وإنما قلنا أن عمر الدولة لا يعدو فى الغالب ثلاثة أجيال: لأن الجـــيل الأول لم يزالوا على خلق البداوة وخشونتها وتوحشها من شظف العـــيش والبسالة والافتراس والاشتراك فى المجد، فلا تزال بذلك صورة

العصـــبية محفوظـــة فيهم، فحدهم مرهف وجانبهم مرهوب ، والناس لهم مغلوبون. .

والجيل الثانى تحول حالهم بالملك والترفه، من البداوة إلى الحضارة ومـــن الشظف إلى الترف والخصب ومن الاشتراك فى المجد إلى انفراد الواحـــد بـــه وكســـل الباقين عن السعى فيه، ومن عز الاستطالة إلى ذل الاســـتكانة، فتنكســـر سورة العصبية بعض الشىء وتؤنس منهم المهانة والخضوع. .

أمـــا الجـــيل الثالـــث: فينسون عهد البداوة والخشونة كأن لم تكن، ويفقدون حلاوة العز والعصبية بما فيهم من ملكة القهر، ويبلغ فيهم الترف غايـــته بمـــا تفنقوه (تقلبوا فيه) من النعيم وغضارة فيصيرون عيالا على الدولـــة. . وتسقط العصبية بالجملة، وينسون الحماية والمدافعة والمطالبة ويلبســـون علـــى الـــناس فى الشارة والزى وركوب الخيل وحسن الثقافة يموهـــون بها وهم فى الأكثر أجبن من النسوان على ظهورها. فإذا جاء المطالـــب لهـــم لـــم يقـــاوموا مدافعته، فيحتاج صاحب الدولة حينئذ إلى الاستظهار بسواهم من أهل النجدة ويستكثر بالموالى ، ويصطنع من يغنى عـــن الدولـــة بعض الغناء، حتى يتأذن الله بانقراضها، فتذهب الدولة بما حملت. .

فهذه كما تراه ثلاثة أجيال فيها يكون هرم الدولة وتخلقها. . وهذه الأجـــيال الثلاثة عمرها مائة وعشرون سنة على ما مر، ولا تعدو الدول فـــى الغالـــب هذا العمر بتقريب قبله أو بعده، إلا إذا عرض لها عارض آخـــر، مـــن فقـــدان المطالب فيكون الهرم حاصلا مستوليا، والطالب لم يحضرها، ولو قد جاء الطالب لما وجد مدافعا. . "(١٦) .

من خلال العرض السابق نتبين أن لابن خلدون نظرية حتمية فى التطور التاريخى للدولة، فهرم الدولة ظاهرة طبيعية، "وإذا كان الهرم طبيعيا فى الدولة كان حدوثه بمثابة حدوث الأمور الطبيعية كما يحدث الهرم فى المزاج الحيوانى. والهرم من الأمراض المزمنة التى لا يمكن دواؤها ولا ارتفاعها، كما أنه طبيعى والأمور الطبيعية لا تتبدل " (١٧).

ويقدم ابن خلدون تفسيرا لهذه الظاهرة الطبيعية فيقول "إن مبنى الملك على أساسين لا بد منهما: الشوكة والعصبية وهو المعبر عنه بالجند، والثانى: المال هو قوام أولئك الجند وإقامة ما يحتاج إليه الملك من الأحوال. والخلل إذا طرق الدولة طرقها فى هذين الأساسين".(١٨)

فالترف المرتبط بمرحلة الحضارة يؤدى إلى انهيار العصبية وزيادة النفقات على الإيرادات الأمر الذى يهدم أساس الدولة. ويبدو تفوق تحليل ابن خلدون وأصالته فى عدم اقتصاره على العوامل المادية وإنما أيضا لإحاطته بالعوامل النفسية والاجتماعية.

فمن الناحية النفسية نجد أن "الترف والنعمة إذا حصلا لأهل العمران دعاهم بطبعه إلى مذاهب الحضارة والتخلق بعوائدها. والحضارة كما علمت هى التفنن فى الترف واستجادة أحواله، والكلف بالصنائع التى تؤنق من أصنافه وسائر فنونه من الصنائع المهيئة للمطابخ أو الملابس أو المبانى أو الفرش أو الآنية ولسائر أحوال المنزل. . وإذا بلغ التأنق فى هذه الأحوال المنزلية الغاية تبعة طاعة الشهوات فتتلون النفس من تلك العوائد بألوان كثيرة لا يستقيم حالها معها فى دينها ولا دنياها".(١٩)

ومـن الناحـية الاجتماعية نجد أن فساد الأهالى ينتج عن "الكد والتعـب فى حاجات العوائد والتلون بألوان الشر فى تحصيلها وما يعود على النفس من الضرر بعد تحصيلها بحصول لون آخر من ألوانها، فلذلك يكـثر مـنهم الفسق والشر والسفسفة والتحيل على تحصيل المعاش من وجهـه ومـن غير وجهه، وتنصرف النفس إلى الفكر فى ذلك والغوص علـيه واستجماع الحيلة له، فنجدهم أجرياء على الكذب والمغامرة والغش والخلابـة (الخـداع) والسـرقـة والفجـور فى الأيمان والربا فى البـياعات. ثـم تجدهـم أبصـر بطـرق الفسق ومذاهبه والمجاهرة به وبدواعيه.. وتجدهم أيضا أبصر بالمكر والخديعة، يدفعون بذلك ما عساه يـنالهم من القهر وما يتوقعونه من العقاب على تلك القبائح، حتى يصير ذلـك عادة وخلقا لأكثرهم إلا من عصمه الله. ويموج بحر المدينة بالسفلة من أهل الأخلاق الذميمة ويجاريهم فيها كثير من ناشئة الدولة. . وإذا كثر ذلـك فى المدينة أو الأمة تأذن الله بخرابها أو انقراضها وهو معنى قوله تعـالى "وإذا أردنـا أن نهلك قرية أمرنا مترفيها ففسقوا فيها فحق عليها القول فدمرناها تدميرا".(٢١)

وأخـيرا من الناحية المادية يرى ابن خلدون "أن المصر بالتفنن فى الحضارة تعظم نفقات أهله. . فالمصر الكثير العمران يختص بالغلاء فـى أسواقه وأسعار حاجته ثم تزيدها المكوس (الضرائب غير المباشرة والرسـوم) غلاء لأن الحضارة إنما تكون عند انتهاء الدولة فى استفحالها وهـو زمـن وضع المكوس فى الدولة لكثرة خرجها (إيرادها) حينئذ. . والمكوس تعود على البياعات بالغلاء فنعظم نفقات أهل الحضارة وتخرج مـن القصد إلى الإسراف. . وتذهب مكاسبهم كلها فى النفقات ويتتابعون

فى الإملاق والخصاصة ويغلب عليهم الفقر. . فتكسد الأسواق ويفسد حال المدينة ".(٢١)

ولا يغفــل ابــن خلدون حقيقة أن انهيار الدولة قد يرجع لأسباب خارجــية. فــلا جدال فى "أن الأمة إذا غلبت وصارت فى ملك غيرها أسرع إليها الفناء، والسبب فى ذلك والله أعلم: ما يحصل فى النفوس من التكاســل إذا ملــك أمــرها عليها وصارت بالاستعباد آلة لسواها، وعالة عليهم، فيقصر الأمل ويضعف التناسل والاعتمار".(٢٢)

٢- المالية العامة:

يمكننا تلخيص أفكار ابن خلدون المتعلقة بالمالية العامة فى النقاط الآتية: الجباية، الإنفاق العام والنشاط الاقتصادى العام.

أ) الجبايــة:

يرى ابن خلدون أن "الجباية أول الدولة تكون قليلة الوزائع (جمع وزيعــة وهــو ما يتوزع على الأشخاص)".(٢٣) أى أنه فى بداية نشأة الدولــة لا يلــزم المواطنيــن إلا بتحمل مقدار معتدل من الضرائب بينما تحملهــم الدولــة عند نهايتها أعباء ضريبية أكبر. ولكن إجمالى الحصيلة الضريبية للدولة يتناسب فى رأى ابن خلدون عكسيا مع أعباء المواطنين الضريبية. فكلما قلت هذه الأعباء زادت الحصيلة الإجمالية، وكلما زادت الأعباء قلت الحصيلة الإجمالية.

وسبب ذلك أن الدولة إن كانت على سنن الدين فليست تقتضى إلا المغارم الشرعية من الصدقات والخراج والجزية، وهى قليلة الوزائع، لأن مقدار الزكاة من المال قليل وكذا الجزية والخراج وجميع المغارم الشرعية، وهى حدود لا تتعدى. وإن كانت (الدولة) على سنن التغلب والعصبية فلا بد من البداوة فى أولها كما تقدم، والبداوة تقتضى المسامحة والمكارمة وخفض الجناح والتجافى عن أموال الناس، والغفلة عن تحصيل ذلك إلا فى النادر، فيقل لذلك مقدار الوظيفة الواحدة والوزيعة التى تجمع الأموال من مجموعها. وإذا قلت الوزائع والوظائف على الرعايا نشطوا للعمل ورغبوا فيه، فيكثر الاعتماد ويتزايد محصول الاغتباط بقلة المغرم، وإذا كثر الاعتماد كثرت أعداد تلك الوظائف والوزائع، فكثرة الجباية التى هى جملتها".(٢٤)

فإذا تدعمت الدولة وجاءت الحضارة "تخلق أهل الدولة حينئذ بخلق التحذلق وتكثرت عوائدهم وحوائجهم بسبب ما انغمسوا فيه من النعيم والترف، فيكثرون الوظائف والوزائع حينئذ على الرعايا والفلاحين وسائر أهل المغارم، ويزيدون فى كل وظيفة وزيعة مقدارا عظيما لتكثر لهم الجباية ويضعون المكوس (الرسوم) على المبايعات وفى الأبواب. . ثم تتدرج الزيادات فيها بمقدار يعد مقدارا لتدرج عوائد (عادات) الدولة فى الترف وكثرة الحاجات والإنفاق بسببه ، حتى تثقل المغارم على الرعايا. . فتنقبض كثير من الأيدى من الاعتمار جملة ، فتنقض جملة الجباية حينئذ بنقصان تلك الوزائع منها. وربما يزيدون فى مقدار الوظائف إذا رأوا ذلك النقص فى الجباية ويحسبونه جبرا لما نقص. . فلا تزال الجملة فى نقص ومقدار الوزائع والوظائف فى زيادة لما يعتقدونه

من جبر الجملة بها، إلى أن ينتقص العمران بذهاب الآمال من الاعتمار، ويعود وبال ذلك على الدولة، لأن فائدة الاعتمار عائدة إليها".(٢٥)

وهكـذا نجد ابن خلدون يرفض زيادة حجم العبء الضريبى على المواطنيـن لأنه يقود لا محالة –فى المدى الطويل– إلى نقص الحصيلة الكلـية للضـرائب. وهـذه الفكـرة تحـتل اليوم جانباً هاماً من اهتمام الاقتصـادين حيـث قدمـت موخـراً فـى شكل ما يسمى بمنحنى لافير LAFFER Curve الـذى حظى برواج فكرى واسع فى عقد الثمانينات مـن القـرن العشرين. ويبين كذلك من التحليل السابق ربط ابن خلدون مسـتوى العـبء الضريبى بدرجة التطور الاجتماعى والاقتصادى التى تـبلغها الدولة. فكلما ارتفعت الدولة وتطورت كلما زادت نفقاتها ومن ثم اتجهت نحو فرض المزيد من الضرائب والرسوم: "اعلم أن الدولة تكون فى أولها بدوية كما قلنا ، فتكون لذلك قليلة الحاجات لعدم الترف وعوائده، فيكون خرجها وإنفاقها قليلا، فيكون فى الجباية حينئذ وفاء بأزيد منه، بل يفضـل مـنها كثير من حاجاتهم. ثم لا تلبث أن تأخذ بدين الحضارة فى الـترف وعوائدهـا، وتجرى على نهج الدولة السابقة قبلها ، فيكثر لذلك خـراج أهل الدولة، ويكثر خراج السلطان خصوصا كثرة بالغة بنفقته فى خاصـته وكثرة عطائه، ولا تفى بذلك الجباية . فتحتاج الدولة إلى الزيادة فـى الجـباية. . فـتزيد فى مقدار الوظائف والوزائع . . ويدرك الدولة الهرم.. فتقل الجباية وتكثر العوائد. . فيستحدث صاحب الدولة أنواعا من الجبايـة يضربها على البياعات، ويفرض لها قدرا معلوما على الأثمان فى الأسواق، وعلى أعيان السلع فى أموال المدينة. وهو على هذا مضطر لذلـك بمـا دعـاه إلـيه ترف الناس من كثرة العطاء مع زيادة الجيوش

والحامية . وربما يزيد ذلك فى أواخر الدولة زيادة بالغة فتكسد الأسواق لفساد الآمال ، ويؤذن ذلك باختلال العمران ويعود على الدولة، ولا يزال ذلك يتزايد إلى أن تضمحل".(٢٦)

ب) الإنفاق العام :

رأينا فيما سبق كيف أن الإنفاق العام يزيد بتطور حظ الدولة من الحضارة والعمران. والملفت للانتباه فى مجال الإنفاق العام هو أن ابن خلدون قد تناول بالتحليل مسألتين هامتين لم تستأثرا باهتمام علماء الاقتصاد إلا فى الآونة الأخيرة: الأثر الاقتصادى للطلب العام وأثر الإزاحة المترتب على الإنفاق العام.

١ - **الأثر الاقتصادى للطلب العام:** يقول ابن خلدون "الدولة والسلطان هى السوق الأعظم للعالم ومنه مادة العمران، فإذا احتجن (حجب) السلطان الأموال أو الجبايات، أو فقدت فلم يصرفها فى مصارفها، قل حينئذ ما بأيدى الحاشية والحامية وانقطع أيضا ما كان يصل منهم وذويهم، وقلت نفقاتهم جملة، وهم معظم السواد، ونفقاتهم أكثر مادة للأسواق، وتضعف الأرباح فى المتاجر فيقل الخراج لذلك، لأن الخراج والجباية إنما تكون من الاعتمار والمعاملات ونفاق (رواج) الأسعار وطلب الناس للفوائد والأرباح. ووبال ذلك عائد على الدولة بالنقص لقلة أموال السلطان حينئذ بقلة الخراج. فإن الدولة كما قلناه هى السوق الأعظم، أم الأسواق كلها، وأصلها ومادتها فى الدخل والخرج، فإن كسدت وقلت مصاريفها فأجدر بما يعدها من الأسواق أن يلحقها مثل ذلك وأشد منه. وأيضا فالمال

إنمــا هو متردد بين الرعية والسلطان، منهم إليه، ومنه إليهم، فإذا حبسه السلطان عنده فقدته الرعية، سنة الله فى عباده".(٢٧)

يــرى ابــن خلدون إذن أن إنفاق الحكومة للمال العام فى شراء السـلع والخدمات وتقديم الأموال (الإعانات) لبعض المواطنين ضرورى لــرواج الأسواق وتحقيق النمو الاقتصادى، وهى ذات الأفكار التى تمثل المحور الرئيسى للنظرية الكينزية التى أحدثت ثورة فى الفكر الاقتصادى قبيل الحرب العالمية الثانية.

٢ - **أثـــر الإزاحـــة:** يلاحــظ ابن خلدون أن دخول الدولة مشترية فى الأســـواق يؤدى إلى مضايقة الفلاحين والتجار، وسبب ذلك أن "الرعايا متكافــئون، فـــى اليســار مــتقاربون، ومزاحمة بعضهم تنتهى إلى غاية موجودهــم أو تقــرب، وإذا رافقهم السلطان فى ذلك، وماله أعظم كثيرا مــنهم، فــلا يكــاد أحد منهم يحصل على غرضه فى شيء من حاجاته، ويدخل على النفوس من ذلك غم ونكد".(٢٨)

إن هــذا التحلــيل الــذى يقدمه ابن خلدون لأثر مزاحمة الدولة المنتجيــن والــتجار فى أسواقهم يعتبر تحليلا رائعا بكل المقاييس. فمنذ ســنوات قليلة فقط فطن بعض الاقتصاديين لأهمية هذه المسألة خاصة فى الســوق المالــية، فظهــرت نظرية جديدة تعرف باسم نظرية الإزاحة أو المزاحمة crowding out . وجوهر هذه النظرية أن الدولة إذا زاحمت المســتثمرين من القطاع الخاص فى سوق الاقتراض سوف تحرمهم من فرصــة الحصــول علــى تمويــل لاستثماراتهم لأن وضعها متميز عن

أوضاعهم، الأمر الذى يقعدهم عن المشاركة فى العملية الإنتاجية ويخفض مستوى الاستثمار والإنتاج فى الدولة ككل.

وهذه النظرية فى إطارها الرئيسى لا تخرج كما رأينا عن أفكار ابـــن خلدون الذى لم يغفل عن أن يضيف لتحليله المادى بعدا نفسيا حيث إن مـــزاحمة الدولـــة تدخـــل علـــى الـــنفوس ***غم ونكـــد***، ومن ثم تفقد المشاركين فى العملية الإنتاجية الحافز للاستمرار فى ذلك. ومن الجلى أن ابن خلدون كان ضد مشاركة الدولة المباشرة فى النشاط الاقتصادى وذلك بسبب الآثار المدمرة المترتبة على هذه المشاركة فى الدول التى عاصرها ودرس وحلل أوضاعها الاجتماعية والاقتصادية.

ج) النشاط الاقتصادى العام:

يـــرفض ابن خلدون تدخل الدولـــــــــــــة المباشر فى الإنتاج والـــتجارة لمـــا يترتب عليه من أضرار اقتصاديـــــــة. وهو يرى أن حاجـــــــــة الدولـــــــــــة لتغطيـــــة نفقاتهـــا المتزايـــدة تدفعها نحو هذا التدخل ولكن النتيجة حينئذ تكون بعكس القصد: "أعلم أن الدولة إذا ضـــاقت جبايتها بما قدمناه من الترف وكثرة العوائد والنفقات وقصر الحاصـــل من جبايتها على الوفاء بحاجاتها ونفقاتها، واحتاجت إلى مزيد المال والجباية، فتارة توضع المكوس على بياعات الرعايا وأسواقهم كما قدمـــنا وتـــارة بالزيادة فى ألقاب (معدلات ؛ أسعار) المكوس إن كان قد اســـتحدث مـــن قبل، وتارة بمقاسمة العمال والجباة وامتكاك (امتصاص) عظامهم، لما يرون أنهم قد حصلوا على شىء طائل من أموال الجباية لا يظهره الحسبان (المحاسبون)، وتارة باستحداث التجارة والفلاحة للسلطان

على تسمية الجباية (باسم الجباية)، لما يرون التجار والفلاحين يحصلون علـــى الفوائــد والغلات مع يسارة أموالهم، وأن الأرباح تكون على نسبة رؤوس الأمـــوال. فـيأخذون فى اكتساب الحيوان والنبات لاستغلاله فى شـــراء البضائع والتعرض بها لحوالة الأسواق، ويحسبون ذلك من إدرار الجباية وتكثير الفوائد. غلط عظيم وإدخال الضرر على الرعايا من وجوه متعددة".(٢٩)

وأهـــم وجـــوه الضرر تتلخص فى القضاء على ظروف المنافسة الســـائدة فـــى الســـوق واتخاذ الدولة وضعا احتكاريا لقوتها الاقتصادية واعـــتمادها علـــى نفوذها وسلطانها فى البيع والشراء واستنزافها رؤوس الأمـــوال الســـائلة لدى المنتجين والتجار مما يقعدهم عن السعى للكسب والمعـــاش، وينتهى كل ذلك إلى تقليص الجباية وانخفاض موارد الدولة، وهـــى نتـــيجة مناقضة للهدف المبتغى من وراء تدخل الدولة فى النشاط الاقتصادى.

فمن أعظم صور الظلم وإفساد العمران والدولـــــة "التسلط على أمـــوال الـــناس بشراء ما بين أيديهم بأبخس الأثمان، ثم فرض البضائع عليهم بأرفع الأثمان على وجه الغصب والإكراه فى الشراء والبيع".(٣٠) فإذا تكرر ذلك فإنه يدخل على الرعايا "العنت والمضايقة وفساد الأرباح وما يقبض آمالهم من السعى فى ذلك جملة ويؤدى إلى فساد الجباية، فإن معظـــم الجباية إنما هى من الفلاحين والتجار، لاسيما بعد وضع المكوس ونمـــو الجـــباية بها، فإذا انقبض الفلاحون عن الفلاحة وقعد التجار عن التجارة، ذهبت الجباية جملة أو دخلها النقص المتفاحش".(٣١)

٣ – السكان وتقسيم العمل والنمو الاقتصادى:

يـؤدى نمو السكان إلى ظهور تقسيم للعمل الاجتماعى يزيد من مقدار الإنتاج. " فأهل مدينة أو مصر إذا وزعت أعمالهم كلها على مقدار ضـرورياتهم وحاجاتهم اكتفى فيها بالأقل من تلك الأعمال".(٣٢) فتطور السكان وتطور العمران يفرضان على المجتمع التخصص وتقسيم العمل.

والسـبب فى ذلك " أنه إذا عرف وثبت أن الواحد من البشر غير مسـتقل بتحصيل حاجاتـه فى معاشـه ، وأنهم متعاونون جميعا فى عمرانهم على ذلك والحاجة التى تحصل بتعاون طائفة منهم تسد ضرورة الأكـثر مـن عددهـم أضعافا. فالقوت من الحنطة مثلا لا يستقل الواحد بتحصـيل حصـته منه. وإذا انتدب لتحصيله الستة أو العشرة من حداد ونجار للآلات وقائم على البقر وإثارة الأرض وحصاد السنبل وسائر مؤن الفلح ، وتوزعوا على تلك الأعمال أو اجتمعوا، وحصل بعلمهم ذلك مقدار مـن القـوت، فإنه حينئذ قوت لأضعافهم مرات. فالأعمال بعد الاجتماع زائدة على حاجات العاملين وضروراتهم".(٣٣)

وإذا كـنا قد رأينا أفلاطون وأرسطو يتمسكان بالتقسيم الجامد بين الطبقات والوظائف الاجتماعية ويبنيانه على أساس فطرى، فإننا نجد ابن خلـدون صـاحب فكـر تقدمـى فى هذا الصدد حيث يقيم تقسيم العمل والتخصـص علـى أساس التعلم والاكتساب الحر للحرفة أو المهنة. فأى إنسان على الفطرة لديه الاستعداد لاكتساب ملكة أو حرفة معينة، وإذا ما أجـاد تلـك الملكـة أو الحرفة فقل أن يجيد بعدها ملكة أو حرفة أخرى. فالواقع أن عبد الرحمن بن خلدون قد أكد منذ وقت مبكر أهمية التخصص

سواء فى الحرف العملية أو الفنية أو فى المسائل الفكرية والعلمية. "ومثل ذلــك الخياط إذا أجاد ملكة الخياطة وأحكمها ورسخت فى نفسه فلا يجيد من بعدها ملكة التجارة أو البناء، إلا أن تكون الأولى لم تستحكم بعد ولم ترســخ صبغتها. فقل أن تجد صاحب صناعة يحكمها ثم يحكم من بعدها أخــرى ويكــون فيهما معا على رتبة واحدة من الإجادة. حتى أهل العلم الذيــن ملكتهم فكرية فهم بهذه المثابة. . والسبب ذلك أن الملكات صفات للنفس وألوان فلا تزدحم دفعة".(٣٤)

ويــرى ابــن خلدون أن الصنائع فى النوع الإنسانى كثيرة لكثرة الأعمال المتداولة فى العمران، ولكنه يميز بينها صنائع ضرورية للعمران وأخــرى شريفة بالموضوع، " فأما الضرورى فالفلاحة والبناء والخياطة والــنجارة والحياكة، وأما الشريفة بالموضوع فكالتوليد والكتابة والوراقة والغناء والطب".(٣٥) ويقترب هذا التقسيم مما درجت عليه الاقتصادات المعاصرة من التمييز بين القطاعات السلعية وقطاع الخدمات.

ويمــيز ابــن خلدون أيضا بين الوجوه الطبيعية للمعاش (النشاط الاقتصادى) والوجوه غير الطبيعية. فالمعاش هو عبارة عن ابتغاء الرزق والســعى فــى تحصيله. ويكون تحصيل الرزق وكسبه "إما بأخذه من يد الغير وانتزاعه بالاقتدار عليه على قانون متعارف ويسمى مغرما وجباية، وهــى مــا يطلق عليه أهل الأدب *الإمارة*". وهى فى رأى ابن خلدون ليست بمذهب طبيعى للمعاش. وإما بالصيد والفلاحة والصناعة والتجارة، وهى فى رأى ابن خلدون وجوه طبيعية للمعاش. أما الفلاحة (ويندرج فيها الصــيد) فهى "متقدمة عليها كلها بالذات إذ هى بسيطة وطبيعية فطرية لا تحــتاج إلى نظر وعلم . . فهى أقدم وجوه المعاش وأنسبها إلى الطبيعة.

وأما الصنائع فهى ثانيتها ومتأخرة عنها لأنها مركبة وعلمية تصرف فيها الأفكـار والأنظـار، ولهذا لا توجد غالبا إلا فى أهل الحضـر الذى هو متأخر عن البدو وثان عنه. . وأما التجارة وإن كانت طبيعية فى الكسب فالأكثر من طرقها ومذاهبها إنما هى تحميلات فى الحصول على ما بين القيمتين فى الشراء والبيع لتحصل فائدة الكسب من تلك الفضلة ".(٣٦)

ويرتـبط النمو الاقتصادى فى بلد من البلاد بتطور العمران فيها وزيادة عدد سكانها: "اعلم أنه إذا فقدت الأعمال أو قلت بانتقاص العمران تـأذن الله بـرفع الكسـب. ألا ترى أن الأمصار القليلة الساكن كيف يقل الرزق والكسب فيها أو يفقد لقلة الأعمال الإنسانية. وكذلك الأمصار التى يكون عمرانها أكثر يكون أهلها أوسع أحوالا وأشد رفاهية".(٣٧)

ويقدم ابن خلدون للمرة الأولى فى تاريخ الفكر الاقتصادى نظرية ديناميكـية للـنمو الاقتصادى فيرى أنه "إذا كثرت الأعمال كثرت قيمتها بيـنهم فكثرت مكاسبهم ضرورة، ودعتهم أحوال الرفه والغنى إلى الترف وحاجاتـه مـن التأنق. . فتنفق (تروج) أسواق الأعمال والصنائع ويكثر دخل المصر وخرجه، ويحصل اليسار لمنتحلى ذلك من قبل أعمالهم ومتى زاد العمـران زادت الأعمـال ثانية، ثم زاد الترف تابعا للكسب وزادت عوائده وحاجاته، واستنبطت الصنائع لتحصيلها، فزادت قيمتها، وتضاعف الكسـب فى المدينة لذلك ثانية، ونفقت سوق الأعمال بها أكثر من الأول. وكذا فى الزيادة الثانية والثالثة، لأن الأعمال الزائدة كلها تختص بالترف والغنى بخلاف الأعمال الأصلية التى تختص بالمعاش".(٣٨)

فالعمران يؤدى إلى زيادة الدخل التى تؤدى بدورها لزيادة الإنفاق الذى يمثل طلبا على السلع الترفيه يؤدى إلى رواجها ومن ثم زيادة حجم إنتاجها، الأمر الذى ينجم عنه زيادة الكسب (الدخل) الذى يحققه القائمون على هذا الإنتاج، ثم يتحول هذا الدخل مرة ثانية إلى إنفاق، وتتكرر الدورة نفسها من جديد. فنظرية ابن خلدون الديناميكية للتطور الاقتصادى لا تتوقف عند وصف الأوضاع الاقتصادية فى لحظة زمنية ثابتة (تحليل استاتيكى) ولكنها تنبنى على تحليل لتطور الأوضاع الاقتصادية على مساحة زمنية واسعة من خلال تتبع الآثار المقصودة وغير المقصودة المترتبة على الحدث الأول. وهى نظرية لم تستخدم على نطاق واسع فى علم الاقتصاد المعاصر إلا قرب منتصف القرن العشرين.

ومما يظهر سعة إطلاع ابن خلدون على المسائل الاقتصادية وسبقه إلى فهمها واكتشاف قوانينها تأكيده على تساوى الدخل القومى مع الإنفاق القومى: "وأما حال الدخل والخرج فمتكافئ فى جميع الأمصار، ومتى عظم الدخل عظم الخرج وبالعكس. ومتى عظم الدخل والخرج اتسعت أحوال الساكن ووسع المصر (البلد ؛ الدولة)".(٣٩)

٤- القيمة والأثمان والنقود :

يرى ابن خلدون أن السلع والمنتجات هى نتاج العمل الإنسانى وقيمتها تستمد من أهمية ما بذل فيها من عمل. فابن خلدون رائد لنظرية العمل فى القيمة. يقول ابن خلدون : " اعلم أن الكسب إنما يكون بالسعى فى الاقتصاد والقصد إلى التحصيل. فلابد فى الرزق من سعى وعمل. . فلابد فى الأعمال الإنسانية فى كل مكسوب ومتمول (مال

مختزن ، رأس مال)، لأنه إذا كان عملا بنفسه مثل الصنائع فظاهر، وإن كان مقتنى من الحيوان والنبات والمعدن فلابد فيه من العمل الإنسانى كما تراه، وإلا لم يحصل ولم يقع به انتفاع".(٤٠)

"فــالعمل فى الصنائع (الصناعات) المختلفة ظاهر للعيان لأهميته مما يضفى عليه قيمة كبيرة، فكلما كان"العمل فيها أكثر فقيمته أكثر". وإن كــان العمــل من غير الصنائع فلابد فى قيمة ذلك المفاد والقنية (السلعة الاستهلاكية والسلعة المعمرة) من دخول قيمة العمل الذى حصلت به، إذ لــولا العمل لم تحصل قنيتها (اقتنائها). وقد تكون ملاحظة العمل ظاهرة فى الكثير منها فتجعل لها حصة من القيمة عظمت أو صغرت. وقد تخفى ملاحظــة العمــل كما فى أسعار الأقوات بين الناس، فإن اعتبار الأعمال والنفقات فيها ملاحظ فى أسعار الحبوب كما قدمناه، لكنه خفى فى الأقطار الــتى عــلاج الفلح فيها ومئونته يسيرة، فلا يشعر به إلا القليل من أهل الفلــح". ويخلــص ابــن خلدون مما سبق إلى أن "المفادات والمكتسبات (السلع والمنتجات) كلها أو أكثرها إنما هى قيم الأعمال الإنسانية".(٤١)

وللأسف فإن كتب تاريخ الفكر الاقتصادى الغربية تغفل عن الدور الــرائد لابــن خلــدون فــى وضع أسس نظرية العمل فى القيمة وتعتبر الإنجليزى سير وليم بتى (١٦٢٣– ١٦٨٧) مؤسس هذه النظرية.

والواقع أن عبد الرحمن بن خلدون لم يكتف فقط بالقول بأن العمل أساس القيمة ولكنه ميز أيضا بين العمل الظاهر الذى يخلق القيمة مباشرة والعمــل الخفــى (المخزون أو المتراكم) الذى يشكل أساس القيم للأعمال الإنتاجــية المستقبلية. فالسلع الاستهلاكية تنطوى على عمل ظاهر يمنحها

قيمـــتها الحالية لأن منفعتها فورية، على حين أن السلع الرأسمالية الثابتة كالمـــبانى والتجهـــيزات والالآت (المقتنيات بصفة عامة) لا تشبع حاجة فورية ولكنها ضرورية لقيام العمليات الانتاجية اللاحقة، فقيمتها أكيدة وإن كانت غير ظاهرة فى الحال.

ويـــربط ابن خلدون قيمة العمل بالمنفعة مباشرة أو غير مباشرة: "قـــد سلف لنا أن الكسب الذى يستفيده إنما هو قيم أعمالهم. ولو قدر أحد عطـــل عن العمل (لو كان أحد عاطلا عن العمل) جملة لكان فاقد الكسب بالكلية. وعلى قدر عمله وشرفه بين الأعمال وحاجة الناس إليه يكون قدر قيمته، وعلى نسبة ذلك نمو كسبه أو نقصانه" (٤٢)

فالحاجة إلى الأعمال والسلع تحدد قيمتها "فالكسب كما قدمناه قيمة الأعمـــال وأنها متفاوتة بحسب الحاجة إليها، فإذا كانت الأعمال ضرورية فـــى العمـــران عامـــة البلوى به، كانت قيمتها أعظم وكانت الحاجة إليها أشـــد".(٤٣) فالواقع أن "الصنائع إنما تستجار (تنمو وتتطور) إذا احتيج إلـــيها وكثر طلبها، وإذا ضعف أحوال المصر وأخـــذ فى الهرم بانتقاص عمـــرانه وقلـــة ســـاكنه تناقص فيه الترف، ورجعوا إلى الاقتصار على الضـــرورى من أحوالهم، فتقل الصنائع التى كانت من توابع الترف، لأن صـــاحبها حينئذ لا يصح له بها معاشه، فيفر إلى غيرها أو يموت".(٤٤) فعلى قدر الطلب (أو الحاجة) تكون قيمة السلعة أو الخدمة، ومن ثم يتحدد ثمنها.

ولكـــن الثمـــن كمـــا يتأثر بظروف الطلب يتأثر أيضا بظروف العرض. فمن ناحية تتوقف أثمان السلع على مدى ندرتها أو وفرتها "فتقل

الســلع من البلد البعيد المسافة أو فى شدة الخطر فى الطرقات يكون أكثر فائدة للتجار وأعظم أرباحا وأكفل بحوالة الأسواق. لأن السلعة تكون حينئذ قليلة معوزة لبعد مكانها أو شدة الغرر(تعريض النفس للهلاك) فى طريقها فيقل حاملوها ويعز وجودها، وإذا قلت وعزت غلت أثمانها. وإما إذا كان الــبلد قريـــب المسافة والطريق سابل (مسلوك) بالأمن، فإنه حينئذ يكثر ناقلوها، فتكثر وترخص أثمانها".(٤٥)

وتتوقف أثمان السلع من ناحية ثانية على أهمية نفقة إنتاجها "فقد يدخل أيضا فى قيمة الأقوات قيمة ما يفرض عليها من المكوس والمغارم للســلطان فــى الأســواق وأبــواب المصر (الجمارك) وللجباة فى منافع يفرضــونها علــى البياعات لأنفسهم، ولذلك كانت الأسعار فى الأمصار أغلــى من الأسعار فى الباديــة. وقد تدخل أيضا فى قيمـــــة الأقوات قــيمـــــة علاجهــا فــى الفلــح، ويحافظ على ذلك فى أسعارها، كما وقـــــع بالأندلـــــس لهذا العهد. وذلك أنهم لما ألجأهم النصارى إلى ســيف الــبحر وبلاده المتوعرة الخبيثة الزراعة النكدة (العسيرة) النبات، وملكــوا علــيهم الأرض الزاكية (الخصبة) والبلد الطيب، فاحتاجوا إلى عــلاج المزارع والفدن لإصلاح نباتها وفلحها، وكان ذلك العلاج بأعمال ذات قيم ومواد من الزبل وغيره(مخصبات؛ أسمدة) لها مؤونة، وصارت فى فلحهم نفقات لها خطــر فاعتبروها فى سعرهم، واختص قطر الأندلس بــالغلاء. . لأجــل ذلــك،.. ولمــا كانت بلاد البربر(الجزائر والمغرب) بـــالعكس مــن ذلك فى ذكاء منابتهم وطيب أرضهم ارتفعت عنهم المؤن جملـــة فـــى الفلــح مع كثرته عموما، فصار ذلك سببا لرخص الأقوات ببلدهم".(٤٧)

وتـتوقف قـيم وأثمان الأعمال والسلع من ناحية ثالثة على حال صاحبها من الجاه، أى السلطة والنفوذ. فإننا فى الواقع "نجد صاحب المال والحظـوة فى جميع أصناف المعاش أكثر يسارا وثروة من فاقد الجاه. . والسـبب فى ذلك أن صاحب الجاه "مخدوم بالأعمال يتقرب بها إليه فى سـبيل التزلف والحاجة إلى جاهه. . وفاقد الجاه بالكلية ولو كان صاحب مال فلا يكون يساره إلا بمقدار ماله وعلى نسبة سعيه". فالجاه "يفيد المال لمـا يحصـل لصاحبه من تقرب إليه بأعمالهم وأموالهم فى دفع المضار وجلـب المنافع. . وتصير تلك الأعمال فى كسبه، وقيمتها أموال وثروة له". وعلى العكـس فإن " أكثر التجار وأهل الفلاحة فى الغالب وأهل الصـنائع كذلـك إذا فقـدوا الجاه واقتصروا على فوائد صنائعهم، فإنهم يصيرون إلى الفقر والخصاصة فى الأكثر ولا تسرع إليهم ثروة. .".(٤٨)

ولا يغفـل ابـن خلدون تحليل ظاهرة التضخم بالقدر الذى كانت عليه فى عصره، فيرى أنه "إذا استبحر (اتسع) المصر (البلد) وكثر ساكنه رخصـت أسـعار الضـرورى من القوت وما فى معناه، وغلت أسعار الكمـالى مـن الأدم (جمع ادام وهو ما يستمرأ به الخبز) والفواكه وما يتبعها. وإذا قل ساكن المصر وضعف عمرانه كان الأمر بالعكس".(٤٩)

وتفسير ذلك هو إنتاج السلع الضرورية يزيد بزيادة العمران حتى تعم وترخص أسعارها. أما السلع الكمالية (الأدم والفواكه وما إليها) فإنها لا تنتشـر بنفس القدر "ولا يستغرق اتخاذها أعمال أهل المصر أجمعين، ولا الكثـير مـنهم. ثم إن المصر إذا كان مستبحرا موفور العمران كثير حاجات الترف توفرت حينئذ الدواعى على طلب تلك المرافق والاستكثار منها، كل بحسب حاله، فيقصر الموجود منها عن الحاجات قصورا بالغا..

ويــبذل أهل الرفه والترف أثمانها بإسراف فى الغلاء، لحاجتهم إليها أكثر من غيرهم، فيقع فيها الغلاء كما تراه".(٥٠)

ويلخص ابن خلدون وجهة نظره فى تفسير أسباب غلاء الصنائع والأعمال فى البلاد الموفورة العمران بأن ذلك يرجع لأمور ثلاثة: "الأول كثرة الحاجة لمكان الترف فى المصر بكثرة عمرانه، والثانى اعتزاز أهل الأعمـــال بخدمـــتهم وامـــتهان أنفسهم لسهولة المعاش فى المدينة بكثرة أقواتهـــا، والثالث كثرة المترفين وكثرة حاجاتهم إلى امتهان غيرهم والى استعمال الصناع فى مهنهم، فيبذلون فى ذلك لأهل الأعمال أكثر من قيمة أعمالهم مراحمة ومنافسة فى الاستئثار بها، فيعتز العمال والصناع وأهل الحرف وتغلو أعمالهم وتكثر نفقات أهل المصر فى ذلك".(٥١)

ولا تفــوت ابن خلدون الإشارة إلى ظاهرة الريع، فقيمة العقارات ترتفع مع تطور العمران ومن ثم تزيد ثروات ودخول ملاكها دون سعى وكــد مــن جانبهم: "إن العقار فى آخر الدولـــة وأول الأخرى عند فناء الحامـــية وخـــرق السياج وتداعى المصر إلى الخراب تقل الغبطة به لقلة المنفعـــة فيها بتلاشى الأحوال فترخص قيمتها وتتملك بالأثمان اليسيرة. . فـــإذا استجد (استعاد) المصر شبابه باستفحال الدولة الثانية، وانتظمت له أحوال رائعة حسنة تحصل معها الغبطة فى العقار والضياع لكثرة منافعها حينـــئذ، فـــتعظم قيمتها، ويكون لها خطر لم يكن فى الأول. وهذا معنى الحوالـــة فـــيها، ويصبح مالكها من أغنى أهل المصر وليس ذلك بسعيه واكتسابه، إذ قدرته تعجز عن مثل ذلك".(٥٢)

ويتعرض ابن خلدون للنقود كمقياس ومخزن للقيمة فيقول أن الله تعالى خلق الحجرين المعدنيين من الذهب والفضة قيمة لكل متمول (رأس مال) وهما الذخيرة والقنية (ما يجمع ويقتنى) لأهل العالم فى الغالب، وان اقتـنى سـواهما فى بعض الأحيان فإنما هو لقصد تحصيلهما بما يقع فى غـيرهما من حوالة الأسواق التى هما عنها بمعزل، فهما أصل المكاسب والقنية والذخيرة".(٥٣)

ويتـناول ابن خلدون سك النقود، فيعرف السكة بأنها "الختم على الدنانير والدراهم المتعامل بها بين الناس بطابع حديد ينقش فيه صور أو كلمـات" وذلـك بعد تقدير عيار المعدن الذى تحتويه وحدة النقد ووزنـة بحسـب الأحـوال. وسـك الـنقود "وظيفة ضرورية للملك إذ بها يتميز الخـالص من المغشوش بين الناس فى النقود عند المعاملات ". "ولما جاء الإسلام أغفل ذلك حتى أمر عبد الملك بن مروان الحجاج بضرب الدراهم وتمييز المغشوش من الخالص وذلك سنة أربع وسبعين هجرية".(٥٤)

٥ - التجارة والصناعة :

يعـرف ابـن خلدون التجارة بأنها "محاولة الكسب بتنمية المال بشـراء السـلع بالرخص وبيعها بالغلاء أيا ما كانت السلعة من دقيق أو زرع أو حيوان أو قماش. وذلك القدر النامى يسمى ربحا. فالمحاول لذلك الـربح إما أن يختزن السلعة ويتحين بها حوالة الأسواق من الرخص إلى الغـلاء فـيعظم ربحه، وإما بأن ينقله إلى بلد آخر تنفق (تروج) فيه تلك السلعة أكثر من بلده الذى اشتراها فيه، فيعظم ربحـه".(٥٥)

وعلـــى الرغم من أن ابن خلدون يعتبر التجارة كما أسلفنا وجها طبيعـــيا للمعـــاش إلا أنه يرى أن "خلق التجارة نازلة عن خلق الرؤساء وبعـــيدة عـــن المـــروءة: فالتاجر مدفوع إلى معاناة البيع والشراء وجلب الفوائد والأرباح ولابد في ذلك من المكايسة والمماحكة والتحذلق وممارسة الخصـــومات واللجاج. . وتعاهد الأيمان الكاذبة على الأثمان ردا وقبولا، فـــأجدر بذلك الخلق أن يكون غاية المذلـــة لما هو معروف. . ولذلك تجد أهـــل الرياســـة يتحامون الاحتراف بهذه الحرفة لأجل ما يكسب من هذا الخلـــق. وقـــد يوجد منهم من يسلم من هذا الخلق ويتحاماه لشرف نفسه وكرم خلاله، إلا أنه في النادر بين الوجود".(٥٦)

وبالنسبة للاحتكار يكتفي ابن خلدون بإدانته: "احتكار الزرع لتحين أوقـــات الغـــلاء مشئوم وأنه يعود على فائدته (المقصود صاحبه) بالتلف والخســـران".(٥٧) وهذا يطابق ما أشرنا إليه سلفا من إدانة تدخل الدولة فـــي الاقتصـــاد لوضـــعها الاحتكارى وأضرارها بأوضاع المنافسة بين الأكفاء.

وتســـتمد الـــتجارة الدولية أساسها من تقسيم دولي للعمل ذلك أنه "مـــن البيـــن أن أعمال أهل المصر يستدعي بعضها بعضا لما في طبيعة العمـــران مـــن الـــتعاون. وما يستدعي من الأعمال يختص ببعض أهل المصـــر، فـــيقومون عليه ويستبصرون في صناعته ويختصون بوظيفته، ويجعلون معاشهم فيه ورزقهم منه، لعموم البلوى به في المصر والحاجة إلـــيه. ومـــا لا يســـتدعي في المصر يكون غفلا إذ لا فائدة لمنتحله في الاحـــتراف به. . وبقدر ما تزيد عوائد الحضارة وتستدعي أحوال الترف تحدث صنائع لذلك النوع، فتوجد بذلك المصر دون غيره".(٥٨)

فالتخصص الدولى ينبنى على أساس درجة العمران التى يمر بها كـل بلـد. ولا تروج الصناعات إلا فى البلد الذى يوجد فيه طلب داخلى كـاف علـى هـذه الصناعات. وهى فكرة تعرف حديثا فى أدب التجارة الدولـية تحـت اسم نظرية الطلب الممثل representative demand للاقتصادى السويدى ستافان ليندر S. LINDER .(٥٩).

أمـا الصـناعة فهـى فى رأى ابن خلدون "ملكة فى أمر عملى فكـرى"(٦٠)، "فوجود الصنائع دون الفكـر ممتنع لأنها ثمرته وتابعة لـه".(٦١) ويـربط ابن خلدون تطور الصناعات بتطور المجتمع "إن الصـنائع مـنها البسـيط ومـنها المركـب. والبسيط هو الذى يختص بالضـروريات، والمركـب هو الذى يكون للكماليات. والمتقدم منها فى التعلـيم هـو البسيط لبساطته أولا ولأنه مختص بالضرورى الذى تتوفر الدواعى على نقله، فيكون سابقا فى التعليم ويكون تعليمه لذلك ناقصا. ولا يزال الفكر يخرج أصنافها ومركباتها من القوة إلى الفعل بالاستنباط شيئا فشـيئا علـى التدريج حتى تكمل. لا يحصل ذلك دفعة وإنما يحصل فى أزمان وأجيال إذ خروج الأشياء من القوة إلى الفعل لا يكون دفعة لاسيما فى الأمور الصناعية. فلا بد له إذن من زمان . ولهذا تجد الصنائع فى الأمصـار الصـغيرة ناقصـة، ولا يوجـد منها إلا البسيط. فإذا تزايدت حضارتها ودعت أمور الترف فيها إلى استعمال الصنائع خرجت من القوة إلـى الفعل. . وعلى مقدار عمران البلد تكون جودة الصنائع للتأنق فيها حينـئذ، واستجادة (استحداث) ما يطلب منها بحيث تتوفر دواعى الترف والثروة".(٦٢)

ويكشف لنا ابن خلدون عن أن رسوخ الصناعة فى بلد من البلاد يجعل من الصعب نزعها منه ولو تراجع عمرانه، الأمر الذى يفسر النهضة الصناعية فى ألمانيا واليابان فى أعقاب الحرب العالمية الثانية رغم جسامة ما حاق بهما من تدمير أثناء تلك الحرب. فالواقع أننا "نجد فى الأمصار التى كانت استبحرت فى الحضارة لما تراجع عمرانها وتناقص بقيت فيها آثار من هذه الصنائع ليست فى غيرها من الأمصار المستحدثة العمران، ولو بلغت مبالغها فى الوفور والكثرة. وما ذاك إلا لأن أحوال تلك القديمة العمران مستحكمة راسخة بطول الأحقاب وتداول الأحوال وتكررها، وهذه لم تبلغ الغاية بعد".(٦٣)

الهوامش

(١) أبـــى الفضـــل جعفـــر الدمشقى: **كتاب الإشارة إلى محاسن التجارة،** القاهرة، مطبعة المؤيد، ١٣١٨ هـــ، ص٤-٥. ونص الكتاب موجود كملحـــق لكـــتاب السيد محمد عاشور: **دراسة فى الفكر الاقتصادى العربى،** القاهرة، دار الاتحاد العربى للطباعة، ١٩٧٣م.

(٢) المرجع السابق، ص ٥

(٣) المرجع السابق، ص ٦

(٤) المرجع السابق، ص ٥٤ – ٥٥

(٥) المرجع السابق، ص ٣٧ – ٤٠

(٦) المرجع السابق، ص ٤٥

(٧) انظـــر عرضا لأفكار المقريزى الاقتصادية فى كل من : السيد أحمد عاشور: **رواد الاقتصاد العرب،** القاهرة، دار الاتحاد العربى للطباعة، ١٩٧٤، ص ٢٢٨- ٢٥١. وأيضـــا د. محمـــد دويدار: **تاريخ الفكر الاقتصادى،** الإسكندرية، دار الجامعات المصرية، بدون تاريخ، ص ٣٨-٤٢

(٨) **مقدمة ابن خلدون،** طبعة دار الشعب ، القاهرة ، ١٩٧٠، ص ٣٩

(٩) المرجع السابق، ص ٤٠

(١٠) المرجع السابق، ص ٣٣٨ – ٣٣٩

(١١) المرجع السابق، ص ١١١ ، ١١٢

(١٢) المرجع السابق، ص ١٣٧

(١٣) المرجع السابق، ص ١٥٤

(١٤) المرجع السابق، ص ٢٧٢

(١٥) المرجع السابق، ص ٢٣١ - ١٣٢

(١٦) المرجع السابق، ص ١٥٢ - ١٥٣

(١٧) المرجع السابق، ص ٢٦٢

(١٨) المرجع السابق، ص ٢٦٢ - ٢٦٥

(١٩) المرجع السابق، ص ٣٣٤ -٣٣٥

(٢٠) المرجع السابق، ص ٣٣٥ - ٣٣٦

(٢١) المرجع السابق، ص ٣٣٥

(٢٢) المرجع السابق، ص ١٢٣

(٢٣) المرجع السابق، ص ٢٤٨

(٢٤) المرجع السابق، ص ٢٤٩

(٢٥) المرجع السابق، ص ٢٤٩

(٢٦) المرجع السابق، ص ٢٥٠

(٢٧) المرجع السابق، ص ٢٥٥. وانظر أيضا ص ٣٦٢

(٢٨) المرجع السابق، ص ٢٥١

(٢٩) المرجع السابق، ص ٢٥١

(٣٠) المرجع السابق، ص ٢٥٨

(٣١) المرجع السابق، ص ٢٥١

(٣٢) المرجع السابق، ص ٣٢٥

(٣٣) المرجع السابق، ص ٣٢٥

(٣٤) المرجع السابق، ص ٣٦٤

(٣٥) المرجع السابق، ص ٣٦٤

(٣٦) المرجع السابق، ص ٣٤٥ -٣٤٦

(٣٧) المرجع السابق، ص ٣٤٥

(٣٨) المرجع السابق، ص ٣٢٥

(٣٩) المرجع السابق، ص ٣٢٦

(٤٠) المرجع السابق، ص ٣٤٤

(٤١) المرجع السابق، ص ٣٤٤

(٤٢) المرجع السابق، ص ٣٥١

(٤٣) المرجع السابق، ص ٣٥٤

(٤٤) المرجع السابق، ص ٣٦٣

(٤٥) المرجع السابق، ص ٣٥٦ - ٣٥٧

(٤٦) المرجع السابق، ص ٣٢٨

(٤٧) المرجع السابق، ص ٣٢٨

(٤٨) المرجع السابق، ص ٣٥٠ - ٣٥٢

(٤٩) المرجع السابق، ص ٣٢٧

(٥٠) المرجع السابق، ص ٣٢٧

(٥١) المرجع السابق، ص ٣٢٧ - ٣٢٨

(٥٢) المرجع السابق، ص ٣٣١

(٥٣) المرجع السابق، ص ٣٤٤

(٥٤) المرجع السابق، ص ٢٠١ -٢٠٢ ، ٢٣٢ - ٢٣٤

(٥٥) المرجع السابق، ص ٣٥٥

(٥٦) المرجع السابق، ص ٣٥٦ -٣٥٩

(٥٧) المرجع السابق، ص ٣٥٧

(٥٨) المرجع السابق، ص ٣٣٩

(٥٩) انظـر د. أحمـد جمـال الديـن موسـى: **دراسات فى العلاقات الاقتصـادية الدولـية** ، المنصـورة ، المكتبة العالمية، ١٩٨٩، ص ٢٨-٣٢

(٦٠) مقدمة ابن خلدون، ص ٣٥٩

(٦١) المرجع السابق، ص ٣٧٢

(٦٢) المرجع السابق، ص ٣٥٩ - ٣٦٠

(٦٣) المرجع السابق، ص ٣٦١

الفصل الثالــث

التجاريون (الماركنتليون)

لا توجــد مدرسة فكرية بالمعنى الدقيق تسمى المدرسة التجارية ولكــن هــناك مجموعة من الآراء الاقتصادية امتدت منذ منتصف القرن السادس عشر وحتى منتصف القرن الثامن عشر، والتى هاجمها فيما بعد آدم ســميث وأســماها – وكذلك فعل كارل ماركس – المدرسة التجارية (الماركنتلية) Mercantilism .

وأهــم علامــات الــرؤية الفكــرية للتجاريــن (الماركنتليــن) Mercantilists هــى اعــتبار المعادن الثمينة جوهــر الثروة ومن ثم يكــون هــدف التجارة الخارجية جلب أكبر قدر من تلك المعادن وتحقيق فائض مستديم فى الميزان التجارى. كذلك يرحب التجاريون بدور متزايد للدولــة فــى النشاط الاقتصادى كما يدعون لتشجيع النسل للمحافظة على انخفــاض الأجــور ويــرون أن وفرة النقود ضمانة للتوسع والازدهار الاقتصادى.

وسوف نتناول الأفكار الأساسية للتجاريين من خلال العناصر الأربعة الآتية : دور الدولة الاقتصادى، أوضاع السكان وظروف سوق العمل، الدور الاقتصادى للنقود المعدنية وشروط توازن التجارة الخارجية.

١- دور الدولة الاقتصادى :

كان الاتجاه العام للتجاريين هو تشجيع تدخل الدولة فى المجال الاقتصادى. ولفهم هذا الاتجاه ينبغى الإشارة إلى التحولات الفكرية والاقتصادية التى شهدتها أوروبا فى نهاية القرن الخامس عشر وبداية القرن السادس عشر.

فبدلا من البحث فى الكتابات الاقتصادية عن مضمون العدالة فى التعاملات بين الأفراد -وهو الموضوع الذى كان يشغل مفكرى القرون السابقة فى أوروبا- أخذ كبار كتاب تلك الحقبة فى البحث عن كيفية جعل الدولة أكثر ثروة وأكثر قوة. ولهذا يمكن فى واقع الأمر اعتبارهم تلاميذ مخلصين لميكيافيلى. فهم ينشغلون بالتنظيم الاقتصادى للدولة على حين كان ميكيافيلى منشغلا بالتنظيم السياسى لها، وإن لم يصل بهم الأمر لمشاركة ميكيافيلى فى قوله "فى حكومة جيدة التنظيم يتعين أن تكون الدولة غنية والمواطنين فقراء".(١) ففكرة التجاريين الرئيسية تقوم على أساس أن الدولة تزيد قوتها بتشجيع اغتناء الأفراد.

والواقع أن الاكتشافات الجغرافية أتاحت لأوروبا أسواقا ضخمة وموارد لا تنضب من المواد الأولية والثروات الطبيعية، وعلى الأخص كميات هائلة من الذهب والفضة . وكان يتعين لنهضة ونمو الإنتاج فى

الـــبلاد الأوربية تطوير الفنون الإنتاجية وتركيز رؤوس الأموال وإضفاء الشرعية على السعى للحصول على الربح كدافع للنشاط الاقتصادى.

وقــد تحققــت كافـــة هذه العناصر بالفعل. فقد توالت الاكتشافات العلمــية والفنــية وظهرت بوادر أكبر تركز رأسمالى شهدته أوروبا فى تاريخهـــا بفضـــل اســـتغلال مـــوارد المستعمرات والتوسع التجارى مع الشـــرق، وفـــى الوقت ذاته خبا الحديث فى عن تحريم الربا فى الأوساط الكنسية والشعبية على السواء. ووجد المفكرون البروتستانت فى التوراة والإنجـــيل بعض النصوص التى تستحث الجهد الفردى واعتبروا من ثم الـــنجاح المالى علامة تقوى ونعيم سماوى وأضفوا الشرعية على البحث غـــير المحـــدود عن الأرباح. كذلك فإن القيم المثلى التى سادت القرون الوســـطى كالـــنخوة والبطولة وخدمة الأمير والاكتفاء بالأجر الذى يشبع الحاجـــات الضرورية والاستقرار الاجتماعى قد تم التخلى عنها تدريجيا وبـــدأت تســـود قيم البرجوازية التى تسقط كافة القيود التى تحد من سعى الفرد نحو التربح والاغتناء.(٢)

وفـــى القـــرن الســـادس عشر ظهرت الدولة الحديثة فى أوروبا وســـقطت نهائيا المحاولات التى شغلت الأوروبيين فى العصور الوسطى لإقامة إمبراطورية مسيحية موحدة فى مواجهة الشرق المسلم.

وقد انعكس هذا التطور التاريخى والثقافى والاجتماعى على الفكر الاقتصـــادى. فانشغل الاقتصاديون من القرن السادس عشر وحتى القرن الثامن عشر بالإجابة على السؤال الآتى :

كيف يمكن زيادة قوة وثروة الأمير (أى الدولة) عن طريق زيادة النشاط الاقتصادى حتى حدوده القصوى ؟

وفى سبيل الإجابة على هذا السؤال لم تعد البحوث الاقتصادية مرتبطة بمثل عليا أخلاقية كالعدالة وصحوة الضمير الشخصى، وإنما مرتبطة بقيم سياسية. وكانت تلك بداية اكتساب علم الاقتصاد تسميته الجديدة "***علم الاقتصاد السياسى***".(٣)

فالاهتمام الكبير للكتاب التجاريين الذين كان أغلبهم تجارا وصناعا وماليين - بزيادة قوة ونفوذ الدولة إنما كان يرجع لاعتقادهم بأن ازدهار التجارة مرتبط بنمو القوة السياسية للدولة وتعزز منعتها فى مواجهة البلاد الأجنبية ونجاح حملاتها الخارجية. ولذلك نجدهم فى كتاباتهم يسعون لرفع التناقض بين تدخل الدولة الاقتصادى وتشجيع الأفراد على السعى للربح الخاص. فنجد على سبيل المثال انطوان دو مونكريستيان يدعو لإنشاء مصانع ومشاغل تابعة للدولة فى جميع أقاليم فرنسا، ولكنه يهتم فى الوقت ذاته بإظهار أن التدخل العام لا يربك النشاط الخاص لأنه سوف يقتصر فقط على سد العجز ويحل محل النشاط الأجنبى الذى يؤدى وجوده إلى خسارة أكيدة للبلاد.(٤)

خلاصة القول أنه لا مجال للشك فى أن الاقتصاديين التجاريين فى القرنين السابع عشر والثامن عشر كانوا الرواد المبكرين للأفكار الكينزية. فلقد طالبوا بتدخل الدولة وإقامتها لمشروعات عامة وبرامج للأشغال العامة لاستيعاب العاطلين . كما رفضوا إهمال النقود فى إطار التحليل الاقتصادى واعتبارها مجرد " *قيمة ميتة* " ونادوا بتشجيع الإنفاق

علـــى الســـلع بمـــا فـــيها ســـلع الترف. ولا يعتقد كثير من الاقتصاديين المعاصـــرين أن التجاريين نجحوا فى تقديم نظرية شاملة لمواجهة أزمات الـــبطالة كمـــا فعل كينز فيما بعد ، ولكنهم قدروا فقط أن إنفاق الأغنياء ســـوف يـــزيد من دخول الفقراء ويخلق لهم فرص للعمل، كما أنهم كانوا شـــديدى الـــثقة فى الآثار الإيجابية المترتبة على تدخل الدولة لأنها تحقق المصلحة الجماعية للأمة.

وبرغم أن الاتجاه العام فى القرن الثامن عشر ظل مشجعا لتدخل الدولـــة فى الحياة الاقتصادية كما كان الأمر فى القرنين السابقين. إلا أنه ظهـــرت بعض بوادر الحلول الليبرالية لمشاكل التنظيم الاقتصادى للأمة. فنجـــد على سبيل المثال فون جوستى VON JUSTI فى كتـــاب ظهر له عام ١٧٦٦ يعرب –رغم تسليمه بدور الدولة فى الاقتصاد الوطنى – عـــن رغبـــته فى أن تكثر الدولـــة من الاتجاه نحو تحرير التعاملات فى السوق الاقتصادية ويتذمر من المبالغة فى الرقابة على الأثمان والتلاعب الإدارى المفـــتعل بمعـــدل الفائدة . كما يقترح خفض الضرائب وألا تزيد الجمارك عن نسبة ١٠ % من قيمة الواردات.(٥)

٢- السكان وسوق العمل :

شـــهد القرن السادس عشر توسعا فى حركة الأسيجة التى ظهرت فى نهاية القرون الوسطى وتمثلت فى القضاء على الفلاحة التقليدية القائمة على إنتاج محاصيل الإعاشة وجعلت الزراعة أكثر اعتمادا على السوق، وذلـــك باســـتخدام أســـاليب زراعية أكثر تقدما وتحويل جانب كبير من الأراضى الصالحة للزراعة إلى مراع للأغنام. وقد أدى ذلك خاصة فى

إنجلترا أولا إلى هجرة ريفية واسعة وزيادة مستوى الفقر وهروب رقيق الأرض إلـــى المدن. وفى هذا الصدد يلاحظ أحد كبار الكتاب التجاريين وهو جون هيلز GOHN HALES فى مؤلف له صدر عام ١٥٤٩(٦) أنه من المستحيل وقف هذا التحول وإنما يتعين العمل على تنمية الصناعة لاســتيعاب الــبطالة وضــمان زيادة العدد الإجمالى للسكان رغم الهجرة الريفية. فمصلحة الأمــة توجب زيادة النسل لأن ذلك شرط إقامة جيش قــوى. وهكذا نرى أن هيلز وغيره من التجاريين لا يدينون هذا التحول الراجع لاستئثار الأغنياء الجدد وأغلبهم من تجار المدن بمساحات واسعة من الأراضى الزراعية سعيا وراء تعظيم أرباحهم. فمرتبة التاجر تعلو فى نظر التجاريين على مرتبة الزارع أو الصانع. فيقول دومونكريستيان مثلا "أن دور الــتاجر فــى الجسم الاجتماعى يشبه دور العقل بالنسبة للجسد الإنسانى. فالتجارة هى النشاط الأسمى طالما أن الصناعة والزراعة تعمل مــن أجلها. وحيث إن التاجر هو الأكثر أهمية فإنه يجب التسليم بحقه فى السعى للربح و أن نسمح له بحبه والبحث عنه".(٧)

ويشجع التجاريون زيادة النسل لأنها تيسر الحصول على الأيدى العاملــة وتدعم الصناعة وتجارة التصدير ومن ثم تزيد مستوى الأرباح. فهــدف التجاريين الحصول على الأيدى العاملة الرخيصة والوفيرة. ولذا يحــبذ دو مونكريستيان إرغام الشعب على العمل، بينما يرى الإنجليزى جوزيه تشايلد J. CHILD (١٦٣٩ -١٦٩٠) أن زيادة النسل تعد أمرا مرغوبا فيه لضمان عدم ارتفاع الأجور. فانخفاض الأجور وسوء أوضاع العاملين لا تمثل فقط - فى رأى التجاريين - وسيلة لتقليل نفقات الإنتاج

وزيادة الأرباح، ولكنها أيضا وسيلة لإرغام الشعب على المزيد من العمل وفرصة لتدعيم قوة البلاد العسكرية.

وفي ظل هذا المفهوم يجب ألا تصدمنا دعوة الوزير الفرنسى كولبير COLBERT (١٦١٩ - ١٦٨٣) أحد أشهر التجاريين الفرنسيين لتشغيل الأطفال فى مصانع الدولة وتصريحه بأن "البطالة خلال سنوات العمر الأولى مصدر للخلل بقية العمر".(٨)

٣- المعادن النفيسة والنقود :

انشغل التجاريون خلال القرن السادس عشر بدراسة المسائل النقدية خاصة فى ظل ما عرف بمذهب أنصار السبائك **Bullionism** الذى ساد فى أسبانيا. فقد جلب غزاة أمريكا كميات كبيرة من الذهب إلى أسبانيا ولكنها سرعان ما كانت تتسرب لباقى البلاد الأوروبية . وحيث إن السلطات العامة فى أسبانيا -كما فى غيرها من الدول الأوروبية- كانت تعتبر مقدرة الدولة على تجميع الذهب والفضة مصدرا ومظهرا لثروة الأمة فإنها منعت خروج المعادن والنفيسة من أراضيها ووضعت نظاما يقضى بعدم الشراء من الدول الأجنبية ما لم تقم تلك الأخيرة أيضا بالشراء منها.

وقد لاحظ بعض التجاريين أن تدفق المعادن النفيسة إلى البلاد الأوروبية قد صاحبه ارتفاع عام فى مستويات الأسعار. ومن هنا توصل الفقيه والمفكر الفرنسى جان بودان JEAN BODIN (١٥٣٠- ١٥٩٦) فى كتابه الجمهورية La Republique الصادر عام ١٥٦٨ إلى أن

زيادة كمية الذهب والفضة التى دخلت الدول الأوربية من العالم الجديد قد سببت زيادة أسعار البضائع وانخفاض قيمة المعادن النفيسة.

فهــذه المعــادن تماثل السلع العادية من حيث أن قيمتها تتغير فى اتجــاه عكسى للكمية المتاحة منها . وعلى الرغم من أن قانون بودان -الــذى شــكل أساس النظرية الكمية للنقود المعروفة حاليا- كان موضع تســليم التجاريين طوال القرن السابع عشر إلا أنهم لم يكفوا عن الاعتقاد بــأن أهمية ثروة الأمة مرتبطة بحيازتها لكمية وفيرة من النقود المعدنية. ولا يعــنى هذا بالضرورة أنهم قد خلطوا دائما بين الثروة والنقود. ولكن ربمــا يــرجع ذلك للصلة التى أقاموها بين وفرة النقود من ناحية ويسر الائتمان المتاح من ناحية ثانية مما يشجع على تنشيط المعاملات المربحة. والــى جانب دعم التجارة فإن وفرة النقود تمنح البلاد مزيدا من القوة عن طريق تمكينها من زيادة الصادرات وفرض نفوذها الخارجى فى مواجهة الدول الأخرى.

ويؤكــد ذلــك قــول المفكــــر الإنجليزى جون لوك JOHN LOCKE (١٦٣٢ - ١٧٠٤) "إن الثروة لا تعنى فقط المزيد من الذهب والفضة ولكنها تعنى المزيد منها بالمقارنة بالدول الأخرى". ويتفق معظم التجاريــن علــى الاعــتراف بأن المصالح الاقتصادية للأمم متعارضة مفترضــين أن كمية الموارد المتاحة فى العالم محددة، ومن ثم فإن اغتناء إحدى الدول يكون دائما على حساب الدول الأخرى.

غــير أنه فى غضون القرن الثامن عشر لاحظ التجاريون تدهور الأوضــاع الاقتصــادية فى أسبانيا وتبينوا كيف أن ثرواتها من المعادن

النفيســـة قد تسربت على الرغم من كافة القيود التى وضعت على خروج الذهب والفضة. ولم يجدوا تفسيرا لذلك سوى أن حركة المعادن النفيسة تســـتجيب لقانون طبيعى أقوى من القانون الوضعى. ومن ثم أصبح من واجـــب الاقتصاديين اكتشاف القوانين الطبيعية التى تتحكم فى الأوضاع الاقتصادية. وهو ما سوف يتجه نحوه بقوة الفكر الاقتصادى فى أعقاب المرحلة التجارية (الماركنتلية).

وبالنســـبة لسعر الفائدة فإننا نجد تضاربا فى آراء التجاريين، فقد اعـــتقد تومـــاس مـــن THOMAS MUN (١٥٧١ - ١٦٤١) أشــــهر التجاريـــن الإنجليز أن كل زيادة فى الإنتاج تستوجب زيادة فى رؤوس الأمـــوال وأن هـــذه الزيادة الأخيرة تتحقق بسهولة أكبرعندما يكون سعر الفـــائدة مـــرتفعا. فالـــتجارة والفائدة يرتفعان وينخفضان معا على حـــد تعبيره.(٩)

وعلـــى العكـــس يدافع جوزيه تشايلد عن فكرة أن ازدهار الأمة يتطلـــب معدل معدل فائدة منخفض كلما أمكن وأجور منخفضة. فمعدل الفائدة المعتدل يسهل التجارة ويثبط همم الكسالى الراغبين فى التمتع بعائد ثـــرواتهم المكتسبة ويسمح بإنشاء أعمال جيدة وكسب الأسواق الخارجية لرخص أثمان الصادرات.(١٠)

والواقـــع أن أغلبية التجاريين على غرار تشايلد كانت تدعو إلى خفـــض معـــدل الفائدة وزيادة كمية النقود. وربما يكمن هنا سر إعجاب وتأثر كينز بهم.

٤- التجارة الخارجية :

وضـــع التجاريون بعد إلغاء القيود المانعة لتصدير العملة القواعد الحاكمـــة للتجارة الخارجية التى تتمثل فى فرض الضرائب على واردات المنـــتجات نهائية الصنع ومنح الإعانات والحوافز للصادرات الوطنية من ذات الســـلع ومنع تصدير المواد الأولية، وبالعكس تشجيع استيراد المواد الأولـــية من البلاد الأجنبية. فيوصى جون هيلز J. HALES بضرورة مـــنع استيراد السلع غير الضرورية أو تصدير المواد الأولية الإنجليزية لأن ذلـــك يقلل فرصة العمل داخل البلاد. ويعبر عن ذلك بقوله "يجب أن نحرص على ألا نشترى من الغرباء أكثر مما نبيع لهم وإلا أفقرنا أنفسنا وأغنيناهم".(١١)

وفـــى سبيل تحقيق المبادئ التجارية عمدت الحكومات الأوروبية إلى تطوير البحرية التجارية ومنحها حق احتكار التجارة مع المستعمرات، وشـــجعت الشركات التجارية الكبرى ذوات الامتياز التى تحتكر التجارة الخارجـــية وأبـــرزها شـــركة الهـــند الشرقية وجماعة التجار المغامرين Merchants Adventures.

ومن الملفت للانتباه أن أكثر الكتاب التجاريين الإنجليز إسهاما فى تحلـــيل التجارة الخارجية كانوا يعملون فى مجالها. فإدوارد ميسلدن E. MISSELDEN (١٦٠٨ - ١٦٥٤) الذى كان عضوا بارزا فى جماعة التجار المغامرين دافع بشدة عن فكرة ضرورة حصر التجارة داخل العالم المســـيحى نظرا لأن التجارة مع الشرق كانت تستنزف من البلاد معادن ثميـــنة لا تعود إليه. ولكنه خفف هجومه على شركة الهند الشرقية عندما

أصـــبح على علاقات عمل معها ورأى أنه لا داعى لفرض قيود صارمة على التجارة الدولية وإنما يجب على الدولة بدلا من ذلك أن تحقق فائضا فـــى مـــيزانها التجارى عن طريق زيادة الصادرات على الواردات مما يجلب لها المعادن النفيسة ويزيدها ثراء.

أمـــا توماس من T. MUN الذى أشرنا إليه سلفا – وكان تاجر خردوات شهير فى لندن ثم أصبح مديرا لشركة الهند الشرقية – فقد دافع بحـــرارة عن استخدام جانب من ثروة البلاد فى التجارة الخارجية. وفى رأيـــه أن تحقـــيق فـــائض فى الميزان التجارى هو السبيل الوحيد لجلب المعادن النفيسة إلى إنجلترا التى لا تملك مناجم خاصة بها.

وجديـــر بالملاحظة أن الدولة تكتسب وضعا أفضل فى علاقاتها الاقتصادية الدولية وتكون دائنة للخارج فى الأحوال الآتية :

- تصدير السلع والبضائع.
- تصدير الخدمات.
- تصدير المعادن الثمينة.
- اســـتيراد رأس المـــال سواء فى شكل وجود استثمارات أو قروض أجنبـــية أو تحويـــلات متدفقة من الخارج لصالح الدولة (كأرباح اســـتثمارات وطنـــية موجـــودة خارج البلاد أو إعانات أو أجور محولة من الخارج لصالح الوطنيين).

وتكون الدولة مدينة للخارج عن طريق :

- استيراد السلع والبضائع.
- استيراد الخدمات.
- استيراد المعادن الثمينة.

- تصدير رؤوس الأموال للخارج (لخدمة دين أجنبى أو للاستثمار فى الخارج أو لإقراض الأجانب).

وتشكل البنود الأربعة السابقة فى مجملها ميزان المدفوعات وهو متوازن بطبيعته لأنه لو تحقق فيه عجز فإنه يتم تعويضه عن طريق حركة رؤوس الأموال قصيرة الأجل والذهب.

وبالطبع فإن التجاريين كانوا يطالبون الدولة بتحقيق فائض فى البند الأول الذى يسمى الميزان التجارى ويأخذ شكل زيادة مجموع الصادرات من السلع والبضائع عن الواردات منها. ومتى تحقق هذا الفائض استطاعت الدولة أن تحصل من الدول الأخرى التى تحقق عجزا على أكبر قدر من المعادن النفيسة لاسيما الذهب.

غير أن المتأخرين من الاقتصاديين التجاريين قد تبينوا أن تحقق الفائض فى الميزان التجارى سوف يكون قصير المدى حيث أن تدفق المعادن النفيسة إلى داخل الدولة سوف يرفع مستوى الأثمان فيها مما يجعل الدول الأخرى عازفة عن شراء منتجاتها عند التصدير فينقلب فائض الميزان التجارى إلى عجز.

وتقتضى تنمية الصادرات البحث عن منافذ خارجية للسلع والمنتجات المحلية. وفى سبيل ذلك وفى ضوء المنافسة الشديدة بين الدول الأوربية لا يتورع التجاريون عن الدعوة لغزو البلاد غير الأوربية وتحويلها إلى مستعمرات. فنجد مثلا دو مونكريستيان يعبر عن النزعة الاستعمارية بقوله "إن هدف الاستعمار هو التعريف بالله خالقنا لدى الشعوب البربرية المحرومة من كل حضارة والتى تدعونا وتمد إلينا

أياديهــا والمســتعدة للخضوع لنا لكى نضعها عن طريق التعليم المقدس والمثال الطيب على طريق الخلاص". ولكنه لا يغفل أن يضيف "إن ذلك الطريق (الاستعمارى) يفتح لنا أيضا هنــا وهناك منابع كبرى لا تنفد من الثروة ".(١٢)

وتؤكــد الدراســات التاريخية الأوربية "أن الموجات الاستعمارية الأولـــى مـــن الغـــزاة الأوربييـــن قد عمدت إلى السلب المتوالى المنظم للأراضـــى المكتشـــفة(العالم الجديد). وعندما رغب هؤلاء فيما بعد فى الاســـتغـــلال المنظم لهذه الأراضى قابلتهم مشكلـــة ندرة الأيدى العاملة. وللتغلب على تلك المشكلة لم يجدوا أفضل من نظام العبودية حيث نظموا حملات واسعة لاقتناص العبيد والاتجـــار بهم مما أدى إلى نزع الأفارقة مـــن موطـــنهم وزرعهـــم فى أجزاء واسعة من أمريكا وجزر المحيطين الأطلسى والهادى. ولقد أسهم الهولنديون والإنجليز والفرنسيون بنصيب وافـــر فـــى تنظيم تجارة العبيد فى أفريقيا. فقد وقعت على سبيل المثال الشـــركة الفرنسية فى غينيا فى عام ١٧٠٢ عقدا مع ملك أسبانيا لتوريد ٣٠٠٠٠ "زنجـــى" سنويا. كذلك شهدت الدول الأوربية ذاتها أبشع صور اســـتغلال الطـــبقة العاملة من جانب البرجوازيين الجدد وقد قاد ذلك إلى توالى الانتفاضات الشعبية فى كافة أرجاء أوروبا.

ولم يكن التجاريون فى غفلة عن هذه التطورات الدرامية الواقعية وإنمـــا عكست كتاباتهم هذا الانفصام بين قدرة الإنسان على إحراز التقدم والاخـــتراع والخلق فى الميادين العلمية والفنية والثقافية وفشله فى الوقت ذاته فى خلق مجتمع سياسى إنسانى يستجيب للمثل العليا كالسلام والتفاهم واحترام إنسانية وحقوق الآخرين.

وفى نهاية استعراضنا لإسهامات التجاريين الاقتصادية نشير إلى أن المدرسة التقليدية قد وجهت انتقادات شديدة لهؤلاء على أساس أن عددا مــن الأفكــار الخاطئة قد سيطرت على التحليــل التجــارى مثل اعتبار المعــادن النفيســة عصب القوة الاقتصادية والعسكرية والخلط بين النقود والثروة وبين المالية العامة ومالية الفرد واعتبار القيود الجمركية القاعدة الأسمى فى مجال التجارة الدولية.

غــير أن الأفكــار الــتجارية لم تكن خالية تماما من المنطق فى ظروف التجارة الدولية فى القرنين السابع عشر والثامن عشر الميلاديين. فقد كانت إنجلترا على سبيل المثال بحاجة للمعادن النفيسة للحصول على متطلباتها من القمح من بلاد البلطيق، ومن البهارات والأقمشة مــن الهند، حيث لم يكن عندها إنتاج داخلى يستحق التصدير. فالأوضاع الاقتصادية الســائدة حينئذ فى العالم لم تكن تهيئ الظروف الملائمة للتبادل التجارى الحــر بيــن الأمــم. ولذا فإننا نجد أنه بعد أكثر من مائة عام من إدانة التقليدييــن (الكلاسيكيين) للمفاهيم التجارية دافع أتباع المدرسة التاريخية الألمانــية بحــرارة عن تلك المفاهيم وأظهروا أن السياسات التجارية هى سياســات رشيدة تماما إذا نظرنا إليها كأدوات لتحقيق غايات معينة مثل الاعــتماد علــى الــنفس وتحقــيق الاكتفاء الذاتى وتدعيم سلطة الدولة واســتقلالها، وهــى غايــات كانت جوهرية فى الوقت الذى ظهرت فيه الأفكار والسياسات التجارية.(١٣)

الهوامش

(١) ميكيافيلى: **الأمير**، مشار إليه فى:

DENIS[H.] : **Histoire de la pensée économique** , Paris , 1974,p.99

(٢) انظر:

JAMES : **Histoire sommaire de la pensée économique** , Paris , Montchrestien , 1969,p.38-39

(٣) كان كتاب الفرنسى انطوان دومونكرستيان A.DE MONTCHRESTIEN مطول الاقتصاد السياسى **Traité d'économie politique** الذى صدر سنة ١٦١٦ أول من استخدم هذه التسمية.

(٤) انظر المرجع السابق ص ١٠٧ - ١٠٨

(٥) مشار اليه فى جيمس، المرجع السابق ن ص ٤٧

(٦) مشار اليه فى دنيس، المرجع السابق ن ص ١٠١ - ١٠٢. وفى نفس المؤلف يصف هيلز أهمية الآثار الاجتماعية المترتبة على حركة الأسيجة حيث تحولت معظم الملكيات المشتركة الى ملكيات خاصة. فيقول مثلا: "وحيث كان عشرون شخصا يكسبون عيشهم أصبح رجل واحد مع راعيه يملك كل شىء . . نعم هذه الأغنام هى سبب كل الشرور حيث أخرجت الزراع

من الريف ، وهم الذين كان يزداد عن طريقهم كل نوع من الغذاء . والآن نجد أغناما وأغناما". انظر:

روبرت هيلبرونر: **قادة الفكر الاقتصادى**، ترجمة د. راشد البراوى، القاهرة، ١٩٧٩، ص ٣٢.

(٧) دومنكرستيان : **مطول الاقتصاد السياسى**، المرجع المشار إليه سابقا ، ص ١٣٧ -١٣٨ .

(٨) راجع دنيس ، المرجع السابق ، ص ١١٠ - ١١١

(٩) مشار إليه فى :

BLAUG[M.] : **La pensée économique** , Traduction française , Paris , 1981, p. 16 .

(١٠) راجع جيمس ، المرجع السابق ، ص ٤٦

(١١) مشار إليه فى أريك رول : **تاريخ الفكر الاقتصادى** ، ترجمة د. راشد البراوى ، دار الكاتب العربى للطباعة والنشر ، ص ٦٨

(١٢) دومنكرستيان : **مطول الاقتصاد السياسى** ، المرجع السابق ، ص ٣٢٠ - ٣٢٢

(١٣) انظر مارك بلج ، المرجع السابق ، ص ١٥ ، ص ١٩

الفصل الرابع

الرواد الأوائل
للفكر التقليدى (الكلاسيكى)

ظهـــرت كـــتابات اقتصادية من القرن السابع عشر ترفض نهج التجاريين، وترى أن الاقتصاد يخضع لقوانين طبيعية تنظم سيره كما هو الشأن بالنسبة للعلوم الطبيعية . ومن ثم يتحفظ أصحاب هذه الكتابات على تدخل الدولة فى الأنشطة الاقتصادية.

ومـــن أهـــم مفكرى هذا الاتجاه فى إنجلترا وليم بتى W.PETTY ودافـــيد هـــيوم D.HUME وريتشـــارد كانتيون R. CANTILLON وجـــيمس ستيوارت G.STEWART . ومن أهمهم فى فرنسا بيير دو بواجيلبـــير P. de BOISGUILBERT و كوندياك CONDILLAC والفيزيوقراطيين Physiocrates وتيرجو J. TURGOT .

وسوف نكتفى فى إطار هذه الدروس بالإشارة إلى الأفكار الأساسية لكل من سير وليم بتى والفيزيوقراطيين وتيرجو .

المبحث الأول

وليـــم بتـــــى

أصـــدر ولـــيم بتى (١٦٢٣ - ١٦٨٧) الذى أطلق عليه البعض ومـــنهم كـــارل مـــاركس لقب مؤسس علم الاقتصاد السياسى كتبا هامة أبـــرزها: ***محـــاولات فى علم الحساب السياسى*** و ***التشريح السياسى لأيرلـــندا*** و ***مقـــال فى الضرائب والمساهمات*** أكد فيها على الحاجة إلى إتباع نهج علمى تجريبى مبنى على القوانين الطبيعية فى تحليل الظواهر الاجتماعية.

فـــنجد وليم بتى يقول فى موضع من مؤلفاته "بدلا من الاقتصار علـــى الألفـــاظ الدالـــة على التفضيل والحجج والمقارنات اتخذت طريق التعبير عن نفسى بمصطلحات الأعداد والأوزان والمقاييس ، وبالاقتصار علـــى استخدام الحجج المستندة إلى الحواس، وعلى بحث أمثال تلك العلل التى لها أسس ظاهرة فى الطبيعة".(١) ويقول فى موضع آخر "لقد شغلت نفسى بتوضيح مدى عقـــم وعرضيـــة القوانين المدنية الوضعية بالمقارنة بالقوانين الطبيعية".(٢) ولذا ليس مستغربا أن نجد معظم الكتاب يعتبرون وليم بتى المؤسس الحقيقى لعلم الإحصاء وهو شقيق لعلم الاقتصاد.

وقــد بــرزت أفكار وليم بتى الاقتصادية فى مسألتين على وجه الخصوص هما القيمة والتوزيع، وسنتناولهما بالعرض على التوالى.

أ) القيمة :

يــرى بــتى -مــثلما سبقه إلى ذلك ابن خلدون- أن القيمة تجد مصدرها أساسا فى العمل. فهو يميز عنصرين من عناصر الإنتاج هما العمل والأرض (الطبيعة) ، ومن هنا تأتى قولته المأثورة :

" Labour is the father and active principle of wealth , as land are the mother"

أى "العمــل هــو الأب والمــبدأ الفعال للــثروة، كما أن الأراضى هــى الأم".(٣) ومــن الواضــح أن المقصود هنا بكلمة الثروة wealth هو التعبــير عن القيمة value. ومن بين هذين العنصرين العمل والطبيعة، فإن عنصر العمل وحده هو الذى تقاس به القيمة. ويؤكد ذلك حديث بتى فــى موضــع آخــر عن ثروة الأمة أو رصيدها أو مؤونتها , wealth stock or provision of the nation باعتــبارها نتيجة عمل سابق أو مــاض being the effect of the former or past labour . ولا يشــير بــتى الــى عنصر رأس المال لأنه ينظر اليه كما أوضحنا حالا باعتباره عملا متراكما.(٤)

وقــد تعرض بتى لمزايا تقسيم العمل على نحو ما رأينا فى أفكار الدمشقى وابن خلدون، ولكنه تناول أيضا -كما فعل فيما بعد آدم سميث- مزايا تقسيم العمل داخل المنشأة الإنتاجية الواحدة.

ب) التوزيع :

يمـــيز وليم بتى الصور المختلفة للدخول: الريع والأجر والفائدة. فـــيعرف بتى الريع الطبيعى لقطعة أرض فى سنة معينة بأنه الفرق بين العائد من المحصول من ناحية ونفقة البذور مضافا إليها ما أكله المنتج أو قايض به فى مقابل إشباع حاجاته الضرورية من ناحية أخرى.(٥)

ويتـــناول بتى لأول مرة فى الفكر الاقتصادى الغربى -وإن كان ســبقه إلى ذلك ابن خلدون (٦)- مسألتى الريع الفرقى أو التفاضلى حيث يرجعه إلى سببين: اختلاف درجة خصوبة الأرض ومدى بعد الأرض أو قــربها للسوق. فكلما كانت الأرض أكثر خصوبة وأكثر قربا للسوق كلما كان باستطاعة مالكها أن يستأثر بعائد (ريع) أعلى من أقرانه من الملاك الذين تقل درجة خصوبة أراضيهم أو تكون أكثر بعد عن السوق.

وبالنســبة للأجور فإن بتى كان يعتقد أن هناك قانونا طبيعيا يحدد مســتوى الأجور بما لا يتجاوز حد الكفاف، أى الحد الذى يشبع الحاجات الأساسية وحدها، ومن ثم يبقى العامل قادرا على مواصلة العمل. وإذا ما زاد مســتوى الأجــور عــن ذلك فإن هذا يكون لفترة قصيرة فقط حيث ســرعان ما يهبط إلى المستوى الطبيعى، فليس بمقدور أى قانون وضعى منع هبوط الأجور إن لاحقا أو آجلا إلى هذا المستوى.(٧)

ويعــتقد بــتى أن انخفــاض مســتوى الأجور ضرورى لضمان استمرار حافز العمل لدى الأجراء، فيقول أنه ينبغى فى تحديد الأجور ألا يتاح للعامل "إلا ما يسمح له بالعيش، لأنك لو سمحت له بضعفه، ففى هذه

الحالـــة لـــن يعمـــل إلا نصف ما كان يمكن أن يعمله . . ومعنى هذا أن يخسر الجمهور ثمرة مثل هذا العمل"(٨)

وأخـــيرا فان بتى يعارض بشدة تحديد سعر الفائدة ويرفض تدخل الدولـــة فـــى هذا المجال لأنها سوف تفشل فيه بالقطع، فهذا السعر يتحدد وفقـــا لقوانين طبيعية، ومن العبث "سن قوانين وضعية مدنية ضد قوانين الطبيعة ".(٩)

المبحث الثانى

مدرسة الطبيعيين (الفيزيوقراط)

شكل بعض الاقتصاديين الفرنسيين طائفة secte متميزة بأفكارها عن الأفكار التجارية (الماركنتلية) التى كانت سائدة فى فرنسا خاصة أثناء وزارة كولبير. وكان زعيم هذه الطائفة هو الدكتور فرانسوا كناى F.QUESNAY طبيب البلاط فى عهد لويس الخامس عشر، ومن أعضائها البارزين الماركيز دو ميرابو Marquis de Mirabeau (١٧١٥ - ١٧٨٩) والد خطيب الثورة الفرنسية المعروف، وديبون دو نمور (١٧٨٩ - ١٨١٧) الذى أطلق على هذه الطائفة لقب الفيزيوقراط المأخوذ عن الكلمتين اليونانيتين Physis بمعنى الطبيعة و Kratios بمعنى الحكم والسلطة ، ويقصد بالكلمتين معا "حكومة الطبيعة". كذلك ضمت الطائفة مفكرين آخرين مثل لوميرسييه دولا رفيير Le Mercier de la Rivière (١٧٢١ - ١٧٩٣) والقس بودو L'abbé Baudeau (١٧٣٠ - ١٧٩٢).

ونعتقد أن الجديد فى أفكار الفيزيوقراطيين بالمقارنة مع أفكار سابقيهم يتمثل فى أربعة مسائل: القوانين الطبيعية، الناتج الصافى، الجدول الاقتصادى، والضريبة الواحدة. ولذا سوف نعرض لها تباعا.

١- القوانين الطبيعية ودور الدولة :

يقوم المفهوم الفيزيوقراطى فى جوهره على فكرة النظام الطبيعى للمجتمع. ويعبر عن ذلك بوضوح ديبون دو نمور بقوله "يوجد نظام طبيعى رئيسى وعام يحتوى القوانين الأساسية لكافة المجتمعات . . يوجد مجتمع طبيعى، سابق على كافة الاتفاقات والمعاهدات بين الناس، قائم على أساس مراعاة طبيعتهم وحاجاتهم ومصلحتهم المشتركة".(١٠)

ولذا دافع الفيزيوقراطيون عن النظام الحر ورفضوا تدخل الدولة كما ظهرت مقولة "دعه يعمل –دعه يمر" Laissez Faire , Laissez Passer التى تنسب إلى فانسان دو جورناى (١٧١٢ - ١٧٥٩) أحد معاصريهم، وتعنى دع الأفراد يعملون بدون قيود ودع السلع تنتقل حرة بين البلاد. فيدافع الفيزيوقراطيون بشدة عن حرية الملكية الخاصة، ويرفضون وضع حد أقصى لسعر الفائدة ، ويعترضون على الحماية الجمركية –حتى ولو استهدفت صالح القطاع الخاص–، ويطالبون بإلغاء الشرطة المختصة بالأمور الدينية وشرطة الآداب، ويعتقدون أنه يجب على القضاء ألا يتدخل إلا بناء على طلب الأفراد، ويرفضون فكرة التجنيد الإجبارى ويرون وجوب تحقيق الدفاع الخارجى بواسطة المتطوعين وحدهم ، وينادون بتبسيط مالية الدولة والاقتصار على ضريبة واحدة.

ويعبر عن ما سبق سيمون لانجيه S.LINGUET أحد معاصريهم بقوله:
Un Seul Dieu, Un Seul Prince, Une Seule Loi, Un Seul impôt, Une Seule Mesure.
أى: رب واحـــد ، أمـــير واحد ، قانون واحد ، ضريبة واحدة ، ومقياس واحد .

وفـــى مجـــال التأكـــيد علـــى قـــدر الحـــرية الـــذى يدافع عنه الفيزيوقراطـــيون ، ومـــن ثم تضييقهم لدور الدولة ، يذكر أن ولى عهد فرنســـا اشتكى لكناى من أن القيام بالعبء الملكى ثقيل ، فلما لم يؤيده فى ذلـــك كناى سأله ولى العهد: إذن ماذا كنت سوف تفعل لو أصبحت أنت الملك ؟، فأجاب الدكتور كيسناى: سيدى ما كنت سوف أفعل شيئا!(١١)

٢- نظريـــة الفيزيوقراطيين فى الإنتاج (الناتج الصافى) :

يعـــتقد الفيزيوقراطـــيون أن الأرض وحدهـــا هى مصدر الثروة والإنتاج الحقيقى ، أما الأنشطة الأخرى كالصناعة أو التجارة كالصناعة أو الـــتجارة فإنهـــا لا تفعـــل ســـوى أن تحـــول أو تحـــور فى الإنتاج الـــزراعى.(١٢) وبالـــتالى فإن الزراعة وحدها تترك لنا ناتجا صافيا produit net كهـــبة مجانـــية من الطبيعة بدون مساس بأصل الثروة (الأرض). ولذلـــك يعترض كيسناى وأتباعه على السياسات الاقتصادية الـــتى اتـــبعها كولبـــير وتسببت فى إهمال الزراعة طويلا والاهتمام فقط بتطوير الصناعة وتنشيط التجارة الخارجية. ولقد أدت تلك السياسات إلى هـــبوط أثمـــان المنتجات الزراعية ووضع القيود على انتقالها الحر بين المناطق وانتشار البؤس فى المناطق الريفية.

وعلى عكس الزراعة فإن الصناعة والتجارة تعتبر فى رأى كناى أنشطة عقيمة لأنها لا تخلق ناتجا صافيا. فيقول "الأعمال الزراعية تعوض النفقات ، تدفع أجور الأيدى العاملة، تتيح حصول المزارعين على الحبوب، وأكثر من ذلك تنتج دخول الملاك العقاريين. أما هؤلاء الذين يشتغلون بالأعمال الصناعية فانهم يدفعون النفقات وأجور الأيدى العاملة ومكسب التجار، ولكن هذه الأعمال لا تتيح أى دخل وراء ذلك".(١٣)

وهكذا نجد أن كناى قد افترض أن الزراعة تتميز بتوليد دخل إضافى يختص به الملاك العقاريون، ولم يدرك أن هذا الدخل ليس فى واقع الأمر سوى اقتطاع من أرباح المزارعين، وهو دخل كما يتحقق فى الزراعة يتحقق فى الصناعة. فالخطأ الرئيسى فى نظرية الفيزيوقراطيين هو الاعتقاد أن الزراعة هى النشاط المنتج الوحيد. وربما يرجع هذا الخطأ إلى أن الزراعة كانت تمثل فى وقت الفيزيوقراطين مصدر الدخل الرئيسى للمجتمع، وأن الصناعة كانت أساسا حرفية بحيث يختلط الربح فيها بدخل الحرفى الناتج من عمله، وأن الفيزيوقراطيين كانوا مبهورين بتجربة إنجلترا فى تطوير الزراعة والصناعة فى وقت واحد على عكس الوضع الذى كان سائدا فى فرنسا.

٣- نظرية الفيزيوقراطيين فى التداول والتوزيع (الجدول الاقتصادى):

نقل الدكتور كناى فكرة الدورة الدموية من الجسد الإنسانى إلى الاقتصاد الوطنى حيث اعتبر الزراعة بمثابة القلب الذى يضخ الدخل

الصافى (مصدر الثروة الوحيد) لسائر طبقات المجتمع. وطبقات المجتمع الرئيسـية فى رأى كناى ثلاثة: الطبقة المنتجة، طبقة المـلاك، والطبقة العقيم.

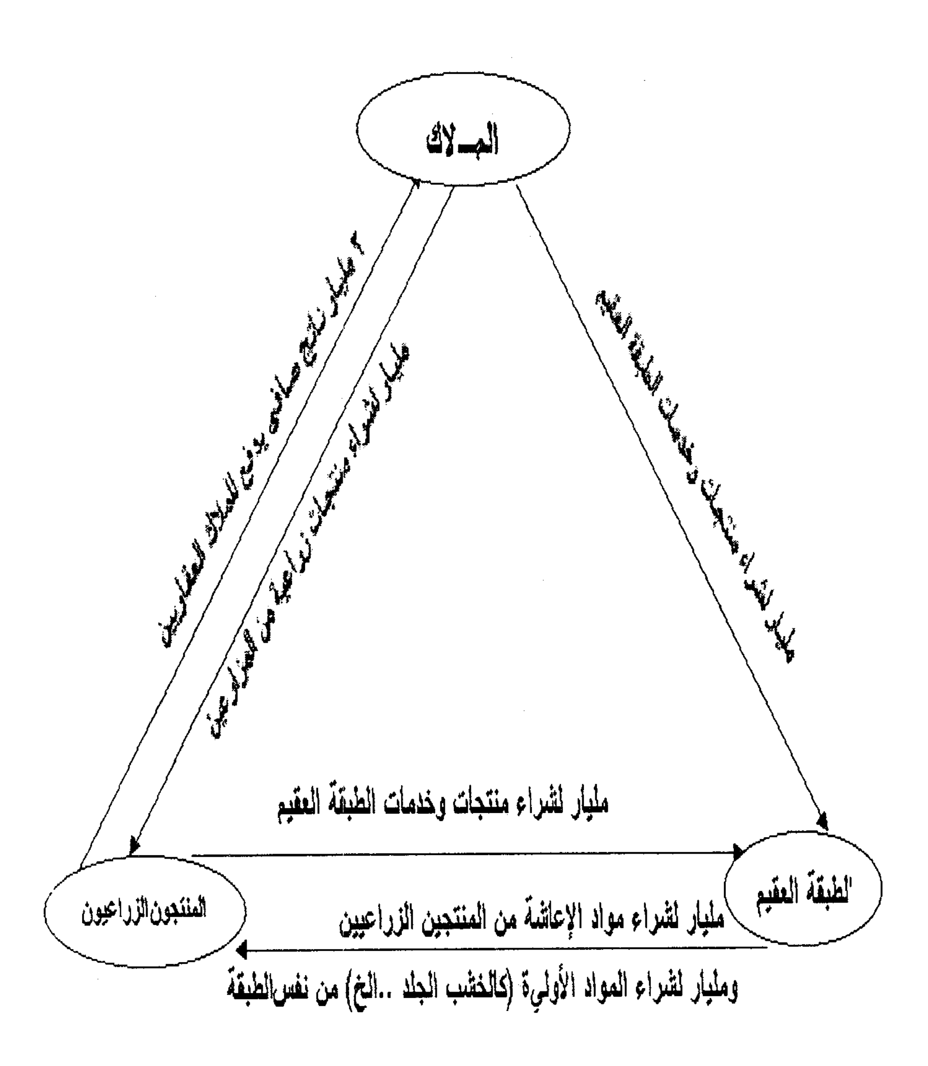
أ) **الطـبقة المنـتجـة:** وهى طبقة المزارعين التى تقوم سنويا بإعادة توليـد الـثروة الوطنية من خلال الإنتاج الزراعى وتدفع للملاك عائدا (دخلا صافيا) سنويا.

ب) **طـبقـة المـلاك:** وتتضمن الملك والكنيسة ورجال الدولة وجباة الضـرائب والملاك العقاريين. وتعيش هذه الطبقة على الدخل أو الـناتج الصـافى للزراعة الذى يدفع إليها سنويا بواسطة الطبقة المنتجة.

ج) **الطبقـة العقـيـم:** وتضم كافة الأفراد الذين يشتغلون بأنشطة خـلاف الزراعة وعلى الأخص الحرفيين. وأفراد هذه الطبقة لا يفعلـون سـوى تحويل المواد الموجودة من قبل. فالنجار يحول الخشـب إلى أثاث وهذا لا يضيف جديدا لقيمة الخشب. ولا يعنى إطلاق صفة العقيم على هذه الطبقة أنها غير مفيدة اقتصاديا.

وترتـبط جميع هذه الطبقات بدورة تبدأ من الإنتاج وتمر بتوزيع الدخل ثم الإنفاق فالإنتاج من جديد . . وهكذا. ويمكن تقديم تصور مبسط لجدول كناى على النحو الموضح فى الشكل التالى.

الجدول الاقتصادى لدى الفيزيوقراطيين



يفــترض كــناى فى الجدول الاقتصادى Tableau Economique أن طــبقة المنتجين تحقق قيمة مضافة إجمالية مقدارها خمسة مليارات منها ثلاثـــة ملــيارات تمــثل نفقــات إعــادة الإنتاج الزراعى بما فيها أجور المزارعيــن أنفســهم والبذور والمواد والخدمات التى تشترى من الطبقة العقــيم لــتجديد رأس المال الثابت. وتقدم طبقة المنتجين الرصيد النقدى المتــبقى أو الفــائض (٢ مليار) إلى طبقة الملاك مقابل الانتفاع بخدمات الأرض، فتــنفق هذه الطبقة مليارا فى شراء المواد الغذائية من المنتجين والملــيار الآخــر فى شراء المواد المنتجات المصنعة من الطبقة العقيم. وتقــوم طــبقة المنتجين باستخدام المليار الذى تلقته من طبقة الملاك فى شــراء ســلع وخدمــات الطبقة العقيم اللازمة لتجديد رأس المال الثابت. وأخــيرا تستخدم الطبقة العقيم المليارين الذين حصلت عليهما من الملاك والمنتجين فى شراء المواد الغذائية والمواد الأولية من طبقة المنتجين.

وهكذا نلاحظ أنه فى نهاية هذه الدورة تلقت طبقة المنتجين ثلاثة ملــيارات أنفقت منها مليارا وأعطت الباقى لطبقة الملاك مثلما كان الأمر فــى بدايــة الدورة، أما الطبقة العقيم فلم يتغير موقفها حيث حصلت على مليارين سرعان ما أنفقتهما جميعا.

٤- نظرية الفيزيوقراطيين فى المالية العامة (الضريبة الواحدة) :

طالــب الفيزيوقراطــيون بإلغاء كافة الضرائب القائمة التى تؤثر ســلبيا علــى الــتداول واستبدالها بضريبــة واحدة تفرض على الملكية الخاصــة باعتــبارها المصــدر للــثروة. وهــذا الاتجاه يتفق مع تسليم

الفيزيوقراطيين بأن الريع الذى يحصل عليه الملاك مشروع تماما -لأنه مقابل نفقات إصلاح الأرض والعناية بها كرأس مال إنتاجى- ويمثل الشكل الوحيد للدخل الصافى فى النظام الاقتصادى. فالضرائب التى تفرض على دخول الطبقات الأخرى أو السلع التى تنتجها تلك الطبقات سوف ترد بالضرورة لتقع على عاتق الملاك العقاريين ، لأن دخول تلك الطبقات ليست فى واقع الأمر سوى *"نفقات ضرورية للإنتاج الزراعى"*، ومن ثم فإن الهدف من الاقتصار على فرض ضريبة واحدة هو تقليل نفقات الجباية عن طريق الاقتطاع مباشرة من دخول الطبقة التى تتحمل فى نهاية الأمر مجمل العبء الضريبى.

المبحث الثالث

جـــاك تيرجـــو

ينســـب البعض جاك تيرجو J. TURGOT (١٧٢٧ - ١٧٨١) إلـــى المدرسة الفيزيوقراطية ولكنه وإن اتفق مع تلك المدرسة فى بعض أفكارها الاقتصادية إلا أنه قد تميز عنها فى أفكار أخرى. ولم يكن تيرجو عضوا مشاركا فى الطائفة التى تزعمها الدكتور كناى.

شغل تيرجو مناصب إدارية هامة أبرزها تعيينه وزيرا للمالية فى عهـد لويـس الســادس عشر خلال الفترة ١٧٧٤ - ١٧٧٦ حيث ألغى السـخرة فـى الـريف وخفض الضرائب الزراعية وأعاد حرية تجارة الحبوب وحاول إلغاء نظام الطوائف الحرفية. ولكن هذه الإجراءات قابلتها مقاومـة شديدة مما دفع الملك لإعفائه من منصبه والرجوع عن سياساته إلى أن قامت الثورة الفرنسية لتنتصر لمبدأ الليبرالية الاقتصادية.

وأهم مؤلفات تيرجو الاقتصادية كتابه ***تأملات فى تكوين وتوزيع الـثروات*** (١٤) الـذى صدر فى عام ١٧٦٦. وفيه يركز على ضرورة جعـل تدخـل الدولة الإدارى والاقتصادى فى أضيق الحدود ويعدد مزايا

المنافســة الحــرة ويبين أهمية الادخار لتكوين رأس المال ويتناول قانون تناقص الغلة وينتقد تحديد سعر الفائدة.

يقــول تيرجو فى معرض مديحه لفانسان جورناى صاحب شعار *دعه يعمل دعه يمر*: "لقد خلص السيد جورناى إلى أن الهدف الوحيد الذى يجب على الإدارة أن تختطه لنفسها إنما هو :

١ – إعادة الحرية لكافة فروع التجارة . . . ،

٢ – تســهيل عمــل كل أعضاء الدولة بهدف استثارة القدر الأكبر مــن المنافســة فى البيع مما ينجم عنه بالضرورة أكبر قدر من الكمال فى تكوين الأثمان المحققة لمصلحة المشترى . . . ،

٣ – إتاحــة أكــبر عدد ممكن من المنافسين للمشترى عن طريق فــتح جمــيع الأسواق للبائع ، وهى الوسيلة الوحيدة كى نضمن للعمل مكافأته وكى يستمر الإنتاج".(١٥)

ويقــول تيرجو فى معرض تناوله لمسألة حافز الربح : "بالنسبة لهــؤلاء الذيــن تكون مهنتهم الفلاحة، البذر والحصاد، فانهم لا يرهقون أنفسهم ولا يتحملون بالنفقات إلا لغرض أن يجنوا من وراء ذلك ربحا.

ويتمــثل الــربح فــيما يكسبونه من وراء بيع سلعهم . . الوسيلة الوحيدة لمراعاة صالح المستهلك هى أن نمده بوفرة مستديمة من المنتجات ممــا يوجــب علينــا مراعاة صالح المنتج (الفلاح). ويقتضى ذلك البيع الســهل والمربح لمحاصيل هذا المنتج. ويكون البيع سهلا ومربحا عندما توجــد الكثــير مــن المنــتجات المنافسة أمام المشترى. فلا يوجد أبدا

مشترين أكثر من اللازم، وكل ما يقيد عدد هؤلاء يؤدى إلى تقليل أرباح وآمال الفلاح، ومن ثم خفض الإنتاج".(١٦)

فتـــيرجو مـــن أنصار المنافسة التامة ويعتقد أنها تحقق مصلحة البائعين (المنتجين) والمشترين (المستهلكين) فى الوقت ذاته. وهى فكرة ســـرعان مـــا طورهـــا ودعمهـــا الاقتصاديون التقليديون خاصة رائدهم الاسكتلندى آدم سميث.

ا لهوامش

(١) مشار إليه فى رول: **تاريخ الفكر الاقتصادى**، المرجع السابق الإشارة إليه، ص ٩٥

(٢) مشـــار إليه فى جيمس: **التاريخ المختصر للفكر الاقتصادى**، المرجع السابق، ص ٥٧

(٣) ولـــيم بـــتى: **الأعمـــال الاقتصـــادية**، مشـــار إليه فى رول (الطبعة الإنجليزية)، ص ١٠٤

(٤) المرجع السابق، ص ١٠٤

(٥) المرجع السابق، ص ١٠٤

(٦) انظر ما سلف بيانه ص

(٧) انظر جيمس، المرجع السابق ، ص ٥٨

(٨) مشار إليه فى رول (الترجمة العربية)، المرجع السابق ، ص ١٠٠

(٩) مشار إليه فى المرجع السابق، ص ١٠٣

(١٠) مشار إليه فى دنيس، المرجع السابق ، ص ١٧٩ – ١٨٠

(١١) مشار إليه فى دنيس، المرجع السابق ، ص ١٨٠

(١٢) اعتبار الفيزيوقراطيين الأرض المصدر الوحيد للثروة يشكل اختلافا كبـــيرا عن رأى وليم بتى –ومن قبله ابن خلدون– الذى يعتبر العمل

العنصـــر الرئيسى فى الإنتاج ومصدر القيمة والثروة، وهو ما أشرنا إليه سلفا.

(١٣) الأعمـــال الكاملة لكيسناى ص ٢٣٣، مشار إليه فى دنيس: المرجع السابق، ص ١٦٧

(١٤) TURGOT (J.) : **Reflexion sur la formation des richesses ,** Paris , 1766

(١٥) تيرجو : **الكتابات الاقتصادية** ، مشار إليه فى :

GELEDAN(A.): "Turgot" , in : BASLE ([M.)] et autres : **Histoire des pensées économiques - Les fondateurs** , Paris , Sirey , 1988 ,p.69 -71

(١٦) المرجع السابق ص ٦٩ – ٧١

الفصل الخامس

المدرسة التقليدية (الكلاسيكيـــة)

لا توجـــد مدرســـة تقليدية بالمعنى الضيق لكلمة مدرسة، ولكن هذا التعبـــير يطلـــق على كتابات مجموعـــة من الاقتصاديين البارزين الذين يختلفون فى أشياء كثيرة ولكنهم يتفقون حول ضرورة إطلاق حرية قوى العرض والطلب لتحقيق النمو الاقتصادى. هؤلاء الاقتصاديون البارزون هـــم آدم ســـميث ، دافيد ريكاردو ، توماس روبرت مالتس، جان باتست ساى وجون ستيوارت ميل. وسوف نعرض لأفكارهم الاقتصادية تباعا.

المبحث الأول

آدم سـميث

يعـد آدم سميث Adam SMITH فى رأى غالبية الاقتصاديين رائد المدرسة التقليدية (الكلاسيكية). وسوف نتناول أفكاره الاقتصادية من خـلال الـتعرض للموضوعات الآتية: حياته ومؤلفاته، الدور الاقتصادى للدولـة، تقسـيم العمل، القيمة والأثمان، توزيع الدخل، النمو الاقتصادى، التجارة الخارجية، المالية العامة.

١) حياته ومؤلفاته :

ولـد آدم سـميث فى مدينة كركالدى Kirkaldy باسكتلندا فى عام ١٧٢٣ . وكـان تلميذا نابها فدخل جامعة جلاسجو Glasgow فى سن الرابعة عشرة حيث تلقى دروسا فلسفية على يد أهم الفلاسفة الاسكتلنديين فى تـلك الفتـرة *فرنسيس هيتشسون* F.HUTCHESON .

وتـرى المدرسـة الفلسـفية الاسكتلندية أن دوافع الإنسان تكون محكومة بنازعين فطريين أساسيين :

- غرائـز الأنانـية الـتى تدفع الإنسان للبحث عن المنفعة الشخصية وحدها.
- وغرائـز الإيثار التى تزود الإنسان باتجاه أخلاقى يمكنه من العيش فى مجتمع ويشجع تعاونه مع الآخرين.

ورغـم أن آدم سـميث حصل على منحة فى سن السابعة عشرة للالـتحاق بجامعة أكسفورد Oxford ، فإنه لم يتحمل البقاء فيها طويلا لرفضـه للروح السائدة فيها والتى كانت خاضعة لسيطرة الكنيسة وغير متقبلة للأفكار الفلسفية والعلمية الجديدة.

وفى سن الثامنة والعشرين حصل سميث على كرسى علم المنطق فى جامعة جلاسجو ثم حصل بعدها بعامين على كرسى الفلسفة الأخلاقية الذى كان يحتله من قبل أستاذه هيتشسون.

وقـد نشـر آدم سـميث فى عام ١٧٥٩ أول كتبه بعنوان ***نظرية المشاعر الأخلاقية*** (١) الذى ضمن له شهرة واسعة، والذى يؤكد فيه على أن البشر مدفوعين فى أعمالهم ليس فقط بدافع المصلحة الشخصية ولكن أيضـا بحرصهم على تقدير الآخرين لأفعالهم. فتصرفات الإنسان ليست دائمـا أنانـية ولكـنها أحيانا أخلاقية تعكس حرص الإنسان على حسن روابطـه مـع الجماعـة الـتى يحيا فيها. ويفرق سميث بين المجالين الاقتصـادى والأخلاقـى. فالأنانية تسيطر على المجال الاقتصادى بينما

تسـيطر المشـاعر الأخلاقية بما فيها من إيثار وتضحية واحترام للتقاليد على المجال الاجتماعى.

وقـد ترك آدم سميث جامعة جلاسجو ليصبح مشرفا على تثقيف أحـد النـبلاء الشبان مما أتاح له رحلة طويلة إلى فرنسا حيث تقابل مع كـناى وتيرجو ومحررى الموسوعة الفرنسية. ولدى عودته إلى اسكتلندا فـى عـام ١٧٦٦ عمل مديرا لجمارك اسكتلندا وشرع فى صياغة كتابه المشـهور ***بحث فى طبيعة وأسباب ثروة الأمم*** (٢) الذى صدر فى عام ١٧٧٦.

ومـع صدور ***ثروة الأمم*** تواصلت مظاهر التكريم للمؤلف حيث انتخب مديرا لجامعة جلاسجو وعبرت شهرته الحدود البريطانية لتعم فى الـدول الأوروبـية خاصة بعد ترجمة مؤلفه إلى لغات عديدة. وقد توفى سميث فى عام ١٧٩٠.

٢- اليد الخفية والدور الاقتصادى للدولة:

يعـتقد سميث أن بحث الأفراد عما يحقق مصالحهم الذاتية يؤدى آلـيا عن طريق ***اليد الخفية*** invisible hand إلى تحقيق المصلحة الكلـية للمجتمع . فكل فرد يسعى لتعظيم مكاسبه وزيادة ثروته مما يؤدى إلـى تعظـيم الدخل الإجمالى وزيادة الثروة القومية. فمصلحة الجماعة ليست سوى مجموع مصالح أفرادها.

ويشرح سميث ذلك بقوله "يحتاج الإنسان باستمرار لأقرانه، ولكن مــن غــير المجدى أن ينتظر مجرد الإحسان من جانبهم. ربما الأقرب للنجاح أن يخاطب مصلحتهم الشخصية وأن يقنعهم أن ما يطلبه منهم إنما يحقق منفعة لهم . . إنه ليس من كرم الجزار أو تاجر الخمور أو الخباز يجب أن نتوقع عشاءنا ولكن نتوقعه من رعايتهم لمصالحهم الذاتية، إننا لا نخاطــب إنسانيتهــم ولكننا نخاطب أنانيتهم وحبهم لأنفسهم، ونحن لا نتحدث إليهم أبدا عن حاجاتنا ولكننا نحادثهم عن المزايا التى تعود عليهم من التعامل معنا. فليس سوى المتسول يستطيع أن يحل مشاكله بالاعتماد علــى إحسان الآخرين، ولكن حتى فى هذه الحالة فإن ذلك مقيد بالكثير من الحدود".(٣)

غــير أن دافع المصلحة الذاتية لن يحقق الصالح العام إلا فى ظل نظام قائم على المنافسة ، لأنه وحده الذى يحد من جشع واستغلال بعض الأفــراد وينســق الإنــتاج مع الحاجات بما يؤدى فى النهاية إلى تحقيق المصلحة الكلية للمجتمع. فالشخص الذى يترك نفسه لسيطرة شهوة الربح ســوف يجــد منافسين جدد يسلبونه مهنته، والشخص الذى يبيع منتجاته بسعر مبالغ فيه أو يرفض أن يدفع لعماله أجور تماثل ما يدفعه الآخرون لســوف يجد نفسه بدون زبائن فى الحالة الأولى وبدون عمال فى الحالة الثانــية. فــالدوافع الأنانية للبشر تــــؤدى عن طريق تفاعلها (فى ظل المنافســة) إلــى أبعــد النــتائج عــن الــتوقــع وهى تحقيق ***التناســق الاجتماعى***".(٤)

وتحقــق الــيد الخفية عن طريق المنافسة التوازن بين ما ينتجه المجتمع وما يحتاجه أفراده من سلع وخدمات . فالسوق يقوم – عن طريق

تفاعل الأثمان – بالمساواة بين الكميات المعروضة والكميات المطلوبة . ويمكـــن لبـــيان ذلك أن نستعين بالمثال الذى يقدمه روبرت هيلبرونر فى معرض حديثه عن فكرة اليد الخفية عند آدم سميث :

" لنفـــترض أن لديـــنا مائة من صانعى القفازات. إن مصلحة كل مـــنهم الذاتية تجعله يرغب فى رفع الثمن فوق نفقة الإنتاج وبذلك يحقق الـــربح الـــزائد. ولكـــنه لا يســـتطيع ذلك لأنه إذا رفع ثمنه فسوف يتقدم منافســـوه وينتزعون الســـوق منه بأن يبيعوا بأقل من الثمن الذى يطلبه. ولا يمكـــن فـــرض ســـعر مـــرتفع بغير مبرر إلا إذا اتحد جميع صناع القفـــازات وكونـــوا جبهة متماسكة صلبة ، وفى هذه الحالة سوف يتحطم الـــتآلف المـــتآمر بظهـــور صانع نشيط فى ميدان آخر –وليكن صناعة الأحذيـــة– يقرر أن ينقل رأسماله إلى صناعة القفازات حيث يستطيع أن يسرق السوق عن طريق تخفيض أثمانه.

ولكـــن قوانيـــن الســـوق لا تفرض على المنتجات سعرا تنافسيا فحسب، بل وتحرص على أن يراعى المنتجون بالمجتمع مطالب المجتمع بشـــأن مقادير السلع التى يريدها. لنفرض أن المستهلكين يقررون أنهم يريدون قفازات أكثر مما يجرى إنتاجه وأحذية أقل. بناء على هذا سوف يتهافـــت الجمهور على المخزون من القفازات فى السوق وتصاب سوق الأحذيـــة بالركود مما يترتب عليه أن تميل أسعار القفازات إلى الارتفاع كلما زادت مشتريات المستهلكين منها على الموجود منها بالفعل. وتميل أسعار الأحذية إلى الهبوط حين لا يقبل الجمهور على مخازنها. ولكن إذ تـــرتفع أثمـــان القفازات ترتفع الأرباح فى هذه الصناعة أيضا، وإذ تهبط أثمـــان الأحذيـــة تتناقص الأرباح فى هذه الصناعة. ومرة أخرى تتقدم

المصلحة الذاتية لتصحح الميزان إذ يتحرر العمال من صناعة الأحذية . . حيـن تقلـل مصـانعها من الإنتاج وينتقلون إلى صناعة القفازات حيث الأعمال فى رواج. والنتيجة واضحة تماما: وهى ارتفاع إنتاج القفازات وهبوط إنتاج الأحذية .

وهـذا بالضـبط ما أراده المجتمع فى أول الأمر. وإذ يزداد عدد القفازات لمواجهة الطلب تأخذ الأسعار فى النزول. وإذ يقل عدد الأحذية فسـرعان مـا يختفى الفائض منها وتأخذ أسعار الأحذية فى الارتفاع من جديد حتى تصل إلى المستوى العادى.

فعن طريق جهاز السوق يكون المجتمع قد غير تخصيص عناصر الإنـتاج حـتى تتناسب مع رغباته الجديدة. وتم هذا دون أن يصدر أحد أمـرا، أو أن تضع سلطة تخطيطية جداول زمنية مقررة للإنتاج . وهذا الانـتقال حققـته المصـلحة الذاتية والمنافسة حين تعمل كل منهما ضد الأخرى.

وثمـة إنجاز أخير: فكما تنظم السوق الأثمان ومقادير السلع طبقا لـرأى الحكم النهائى وهو الطلب من جانب الجمهور، كذلك تنظم دخول الذيـن يـتعاونون فى إنتاج هذه السلع. فإذا كانت الأرباح فى قطاع من الأعمـال مـن الكـبر بحيث تتجاوز القدر الواجب فسوف يهجم رجال الأعمـال الآخرون على هذا الميدان إلى أن تخفض المنافسة من الفائض. وإذا كانـت الأجور فى نوع معين من العمل مرتفعة على خلاف المألوف فسوف يهجم العمال على ذلك العمل الجذاب إلى أن تصبح الأجور فيه لا تـزيد عمـا تؤديه الأعمال المماثلة له من حيث درجة الحذق والتدريب.

وبالعكس إذا كانت الأرباح أو الأجور أقل مما ينبغى فى مجال معين من الحـرف فسـوف يخرج منه رأس المال والعمل إلى أن يصبح عرضهما أفضل من الطلب عليهما".(٥)

وهكـذا يوضح آدم سميث أن المنافسة عندما تساوى بين معدلات العـائد مـن الاسـتثمار وتخفـض المكاسب المبالغ فيها، إنما تقود إلى تخصـيص أمـثل لموردى رأس المال والعمل بين الأنشطة الاقتصادية المختلفة.

وكنتـيجة لاعـتقاد سميث فى الكفاءة التامة للسوق فإنه لا يسمح للدولة إلا بدور محدود فى الحياة الاجتماعية. ويلخص هذا الدور بطريقة محددة على النحو التالى:

"الواجـب الأول للدولـة هو الدفاع المدنى، أى حماية المجتمع من عـنف وعدوان الأمم الأخرى التى تزداد رغبة فى التوسع الخارجى مع تقـدم المجـتمعات فـى الحضارة . . والواجب الثانى للدولة هو الحماية (الأمن والعدالة). فيتعين قدر المستطاع تخليص كل عضو فى المجتمع مـن ظلم واضطهاد أى عضو آخر فى نفس المجتمع . . والواجب الثالث والأخير للدولة هو العناية بالمؤسسات العامة وإقامة المشروعات التى تفيد المجتمع والتى ليس من طبيعتها أن تحقق أرباحا تغطى نفقاتها . ."(٦)

فآدم سميث فى غير هذه الحالات يرفض تدخل الدولة لاسيما فى الأنشـطة الاقتصادية لأن ترك المنافسة وحدها تنظم تلك الأنشطة يكون أكثر فعالية وأكثر عدالة. فتدخل الدولة لصالـح نشـاط أو قطـاع أو طائفـة مـن المجـتمع شىء مفتعل، وإذا تدخلت لخلق امتياز فإنها بذلك

توجهه توجيها غير مشروع لأن وظيفتها الرئيسية هى ألا تكون متحيزة. ولذا يدين آدم سميث تدخلات الحكومة فى جهاز السوق مثل فرضها للقيود على الواردات، أو منحها إعانات للصادرات، أو المبالغة فى النفقات الحكومية على الأغراض غير الإنتاجية، أو تقييدها للمنافسة بين المشروعات، أو منحها رعاية خاصة لبعض الأنشطة أو القطاعات الاقتصادية، أو تحديدها التحكمى لمستويات الأرباح أو الفوائد أو الأجور.

ويمكن تلخيص أفكار آدم سميث فى هذا الصدد بعبارته البليغة الآتية: "لا تحاول فعل الخير ولكن دعه ينشأ بوصفه منتجا ثانويا للأثرة والأنانية" ، وهى عبارة تعكس إيمان سميث بحتمية انتصار المعقولية والنظام على التعسف والفوضى.(٨)

٣- تقسيم العمل :

يرى آدم سميث أن نمو ثروة الأمم ينتج إلى حد بعيد عن تطور تقسيم العمل، فكلما كانت الأمة غنية ومتقدمة كلما كانت أكثر اتجاها لدفع أفرادها نحو التخصص فى أعمال وحرف محددة مما يزيد من إنتاجيتهم. ومن ثم يرى سميث أن أكبر قيد يحد من تقسيم العمل والتخصص هو ضعف السوق ونقص الطلب. ويهتم سميث بصفة أساسية بتقسيم العمل على مستوى الوحدة الإنتاجية، ولذا نجده يقدم فى ***ثروة الأمم*** مثالا أصبح الآن شائعا عن التأثير الإيجابى لتقسيم العمل على مستوى إنتاجية العامل:

ففى مصانع إنتاج الدبابيس الحديثة (على عهده) يرى الناظر "أن رجــلا واحــدا يســحب السلك، والآخر يمده، والثالث يقطعه .. ، ورابع يجعله مدببا، وخامس يسحقه عند طرفه حتى يستقبل رأس الدبوس. وعمل الــرأس تتطلب عمليتين أو ثلاثا متميزة، بل إن وضعها فى الورق حرفة قائمة بذاتها . . لقد رأيت مصنعا من هذا القبيل يعمل فيه عشرة أشخاص وحيــث كان بعضهم نتيجة لذلك يؤدى عمليتين أو ثلاث عمليات متميزة. وبالــرغم مـــن أنهــم كـــانوا فقـــراء جدا وبالتالى غير مزودين بالآلات الضرورية فقد كان فى إمكانهم لو بذلوا الجهد أن يصنعوا فيما بينهم اثنى عشـــر رطـــلا من الدبابيس فى اليوم. وفى الرطل أكثر من أربعة آلاف دبـــوس مـــن الحجم المتوسط. وعلى ذلك كان فى إمكان هؤلاء الرجال العشرة أن يصنعوا فيما بينهم ما يزيد على ثمانية وأربعين ألف دبوس فى الــيوم . . ولكن لو أن كلا منهم اشتغل بمفرده ومستقلا عن غيره . . لما اســتطاع أى منهم بالتأكيد أن يصنع عشرين دبوسا ، وربما لم يصنع إلا دبوسا واحدا فى اليوم".(٩)

ويعـــزو ســـميث الكسب الناتج عن تقسيم العمل إلى ثلاثة أسباب رئيسية هى: (١٠)

- ازدياد مهارة العامل حين يقتصر على أداء مهمة معينة واحدة.
- الوفر فى الوقت الذى يضيع بسبب استمرار تغيير الحرفة.
- عــدد المخـــترعات والتحســينات الــتى توحى بنفسها للناس الذين يكرسون أنفسهم لنوع واحد من العمل.

ويفـــرق آدم ســـميث بين نوعين من العمل: العمل المنتج والعمل غير المنتج. ويظهر النوع الأول فى الأنشطة التى تنتج عن تراكم رأس

المال، بينما يظهر النوع الثانى فى الأنشطة التى تستهدف إشباع الحاجات العائلية غير المادية. وتحديدا يقترح سميث تعريفين للعمل المنتج :

– أولا : تعريف العمل وفقا لما يتضمنه من قيمة، فالعمل المنتج يضيف قيمة صافية إلى المنتج.

– ثانيا : تعريف العمل وفقا لقابلية المنتج للاستخدام كرصيد احتياطى. فالعمل المنتج يتحقق فى نطاق سلعة أو منتج معين يكون قابلا للبيع، على حين تختفى خدمات العمل غير المنتج فى نفس لحظة حدوثها.

وهكذا يعتبر سميث عمالا منتجين هؤلاء الذين يساهمون فى إنتاج الأشياء المادية وتوزيعها على المستهلكين ، أما سائر الأشخاص الآخرين الذين يعيشون على نتاج عملهم فيقدمون فى رأيه عملا غير منتج. ومن بين أفراد هذه الطائفة الأخيرة نجد الخدم والموظفين وأصحاب المهن الحرة ومنتجى الخدمات والعسكريين ورجال الكنيسة والأدباء والفنانين على اختلاف أنواعهم.

ويبنى سميث على ما سبق أن قيمة الناتج القومى تساوى الأرباح والريع العقارى ومجموع أجور العاملين المنتجين وحدهم. غير أن المستفيدين من الدخول السابقة يدفعون ضرائب للدولة تستخدمها فى دفع أجور الموظفين والعسكريين كما يدفعون تحويلات (فى شكل أجور أو مقابل خدمات) لباقى العاملين غير المنتجين كالخدم وأصحاب المهن الحرة ورجال الدين.

وقد وجه الاقتصاديون اللاحقون نقدا شديدا للتفرقة بين العمل المنتج والعمل غير المنتج التى اقترحها آدم سميث وأخذ بها من بعده

بعــض التقليديين وكارل ماركس. فهذه التفرقة تعكس حكما قيميا ينبنى علــى الــتقدير الشخصـــى لكل فرد ولذلك يكون بطبيعته تحكمياً وغير موضوعى ، فضلا عن أن هذا التقسيم لا يتسق مع الأفكار العامة لسميث التى توجب ترك السوق وحدها تحدد الأعمال المنتجة التى يكتب لها البقاء مــن غيرها. ولذا نجد أن الاقتصاديين المعاصرين هجروا هذا التقسيم وان رأى البعض فيهم وجاهته فى حالات معينة. فعلى سبيل المثال فى ظــل ظــروف بلد يفتقر إلى رأس المال يشكل استخدام الادخار فى عمل غــير منتج كطلب السلع الكمالية أو الإنفاق العسكرى أو التوظيف الزائد فــى قطـــاع الخدمات عائقا ضد التنمية الاقتصادية بنفس خطورة نقص الادخار ذاته.(١١)

٤- القيمة والأثمان :

يفرق آدم سميث – وقد سبقه إلى ذلك كما أوضحنا سلفا أرسطو – بيــن قــيمة الاستعمال وقيمة التبادل. فيقول "يجب أن نلاحظ أن كلمة قيمة value لها معنيان مختلفان: فهى تعنى أحيانا منفعة شيء ما، وتعنى أحــيانا أخــرى المكــنة التى تمنحها حيازة هذا الشيء لاستبداله ببضائع أخرى. ويمكن أن نطلق على الأولى قيمة الاستعمال وعلى الثانية قيمة التبادل. ويلاحظ أحيانا أن من بين الأشياء التى لها قيمة استعمال كبيرة مـــا لا يكون لها قيمة التبادل، ومن بين الأشياء التى لها قيمة تبادل كبيرة ما لا يكون لها أدنى قيمة استعمـــال. فليس هناك ما هو أكثر نفعا من الهــواء ولكــن لا يكـــاد يفيد عند مبادلتـــه لشراء شيء آخر ، وعلى

النقيض فإنه بحيازة الماسة التى ليس لها تقريبا أية قيمة فى الاستعمال يمكننا مبادلتها بكمية كبيرة من البضائع الأخرى.(١٢)

وفى بحثه عن مصدر القيمة يهتم سميث بتحليل قيمة التبادل وحدها. وهو بصورة عامة يعتقد – على منوال وليم بتى ومن قبله ابن خلدون – أن العمل هو مصدر القيمة خاصة فى المجتمعات البدائية. ففى مثل هذه المجتمعات "السابقة على تراكم رؤوس الأموال وتملك الأراضى، تكون المعطاة الوحيدة القادرة على تقديم قاعدة للتبادل هى فيما يبدو كمية العمل الضرورية للحصول على سلع التبادل المختلفة. فعلى سبيل المثال عند شعب من المشتغلين بالصيد ،فإنه إذا كان صيد قندس (حيوان قارض) يكلف ضعف المجهود اللازم لصيد أيل (وعل ؛ غزال)، فإنه من المنطقى أن يتم تبادل قندس واحد فى مقابل أيلين. إنه من الطبيعى إذن أن يساوى ناتج يومى عمل أو ساعتى عمل ضعف ما ينتج عادة فى يوم عمل واحد أو فى ساعة عمل واحدة ".(١٣)

ففى المجتمعات البسيطة تتوقف القيمة على العمل وحده، أما فى المجتمعات الأكثر حظا من الحضارة فإن القيمة تتوقف على مجموع العناصر التى تدخل فى نفقة الإنتاج. يقول سميث "فى كل مجتمع يتلخص ثمن كل سلعة فى واحدة أو أكثر من أجزاء ثلاثة (الأجر – الريع – الربح). وفى المجتمعات المتحضرة تدخل هذه الأجزاء جميعا فى تكوين أثمان معظم البضائع . . ففى ثمن القمح على سبيل المثال نجد جزءا مقابل ريع المالك ، وجزءا مقابل الأجور . . والجزء الثالث يقابل أرباح المزارع . . وفى ثمن الدقيق يجب أن نضيف إلى ثمن القمح أرباح

الطحـــان وأجـــور عماله ، وفى ثمن الخبز نضيف أرباح الخباز وأجور عماله، وكذلك نضيف دائما نفقة النقل".(١٤)

فالثمـــن الطبـــيعى natural أو العـــادى normal يتوقف على مجموع النفقات، وهو يختلف عن ثمن السوق أو الثمن الجارى current فالثمن الأخير يحدده العرض والطلب، وقد يقع فى مستوى أعلى أو أدنى من مستوى الثمن الطبيعى، وإن اعتقد آدم سميث أن الاختلاف بين الثمنين لا يكون إلا مؤقتا. "فالثمن الطبيعى هو النقطة المركزية التى تنجذب إليها باستمرار الأثمان" ما لم يكن هناك احتكار.(١٥)

٥- توزيع الدخول :

يـــرى سميث أن هناك ثلاث طوائف من الدخول: أجور العاملين، أربـــاح أصـــحاب رؤوس الأمـــوال والـــريع الذى يحصل عليه الملاك العقـــاريون. والواقـــع أن ســـميث لا ينظر لعناصر الدخل كتيارات أو تـــدفـــقـــات -كما رأينا عـــند كناى والفيزيوقراطيين- ولكن كأثمان . فالأجـــر ثمـــن لعنصر العمل والريع ثمن لاستغلال الأرض والربح ثمن لاستخدام رأس المال.

أ) **الأجـــــــــور**: يـــتحدد مستوى الأجور فى رأى سميث بما يكفى العامليـــن لتأمين بقائهم. فالأجر لا يمكن أن يهبط لما دون المستوى الذى يكفـــل الإبقـــاء علـــى العامل حيا وفى ظروف معيشية تبقى عليه كمورد للعمـــل، وهو ما يمكن أن نسميه الحد الأدنى للمعيشة أو مستوى الكفاف.

ولا يعـتقد سميث أن الأجور الفعلية يمكن أن ترتفع كثيرا عن هذا الحد، لأنه إذا زادت الثروة القومية وارتفعت بالتالى مستويات الأجور فإن ذلك سوف "يدفع الآباء للاعتناء أكثر بأبنائهم وتربيتهم لعدد أكبر عن ذى قبل"، مما يعنى زيادة فى عرض العمال تقود فى نهاية الأمر لانخفاض الأجور من جديد. فالاقتصادى الاسكتلندى يعتقد أن هناك قانونا طبيعيا مضمونه "أن الطلـب على الناس يحدد بالضرورة حجم الإنتاج منهم (مثلما الحال بالنسـبة للطلب على أى سلع أخرى!)، فهذا الطلب يسرع بالإنتاج عندما يبطأ ويوقفه عندما يزيد معدله بأسرع من اللازم".(١٦) فآدم سميث يشبه الإنسـان هـنا بالأشياء والبضائع، ويرى أن ارتفاع مستوى الأجور بما يتجاوز الحد الأدنى للمعيشة يشجع زيادة النسل، بينما يؤدى هبوط الأجور لأدنى من حد الكفاف إلى تخفيض النسل.

ب) الأرباح : يشمل مفهوم الأرباح عند آدم سميث دخول كل هؤلاء الذين يعملون على زيادة قيمة رأس المال كرجال الأعمال والحرفيين والوسطاء ولكـن أيضـا المقرضين. فالفائدة فى رأيه ليست سوى شكل خاص من أشـكال الربح لأنها لا تكافأ النقود وإنما تكافأ رأس المال، ويتجه سعرها من ثم إلى الانخفاض عندما يرتفع مستوى الانتعاش الاقتصادى فى البلاد وتزدهر المشروعات وتشتد المنافسة.

ويعـرف سـميث الربح بأنه ذلك الجزء من القيمة الذى يستبقيه الرأسمالى لنفسه بعد أداء الأجور لعماله. فالواقع "أن القيمة التى يضيفها العمـال للمنـتجات تنقسم إلى قسمين، يذهب أولهما إلى العمال فى شكل أجـور، بينما يذهب الثانى إلى رب العمل فى صورة أرباح . . " (١٧) فالربح فى رأى سميث اقتطاع من العائد الذى يحققه عنصر العمل، أو هو

بمعنى آخر خصم من القيمة التى ينتجها العامل يستولى عليه الرأسمالى، وقد ركز التحليل الماركسى فيما بعد على هذا الاقتطاع أو الخصم تحت اسم *فائض القيمة* وبنى عليه نظرية استغلال الطبقة الرأسمالية للطبقة العاملة.

ويعتقد سميث أنه توجد علاقة عكسية بين الأرباح والأجور. فالزيادة فى رأس المال تؤدى بسبب المنافسة بين أصحابه إلى تخفيض الأرباح من ناحية، وزيادة الإنتاج ومن ثم التوسع فى تشغيل العمال وارتفاع مستوى الأجور من ناحية أخرى.

ج) الريع : يعرف سميث الريع بأنه الفارق بين ثمن المحصول من ناحية ومجموع الأجور والأرباح التى تدفع عادة للحصول على هذا المحصول آخذين فى الاعتبار كميات العمل ورأس المال المستخدمة. ويدفع هذا الفارق إلى المالك العقارى الذى يمنح أرضه إلى المزارع الذى يقدم أعلى الأسعار. وحيث إن كمية الراضى الزراعية المتاحة محدودة وأعداد المزارعين الراغبين فى الفلاحة كثيرة، فإن المالك العقارى يتمتع بمركز احتكارى يمكنه من أن يستحوذ لنفسه على هذا الفارق أو الريع.(١٨)

وهذه الفكرة تختلف بطبيعة الحال عن رأى الفيزيوقراطيين الذين يعتبرون – كما أشرنا سلفا – أن ريع الأرض هبة من الطبيعة. فالريع عند سميث كرأس المال اقتطاع من القيمة التى يخلقها العمل. ومرجعه للوضع الاحتكارى الذى يتمتع به الملاك العقاريون ، وبصرف النظر عما

إذا كـــانوا قد تحملوا فعلا هم أو أسلافهم نفقات في عمليات إصلاح التربة أو شق قنوات الرى أو الصرف أم لم يتحملوا تلك النفقـــات.

وكلمـــا تقدمـــت الزراعة وتكاثر السكان كلما ارتفع مقدار الريع ونصـــيبه فى الدخل القومى. فزيادة السكان ترفع من مستوى الطلب على الإنـــتاج الزراعى ومن ثم ترتفع أثمان المنتجات الزراعية، ويزيد تكالب المزارعيـــن علـــى اســـتئجار الأراضـــى، فيغالى الملاك فى الريع الذى يطلـــبونه. فمقـــدار الـــريع يتحدد أساسا بمستوى الأثمان وذلك بخلاف الأجور والأرباح التى تحدد هى مستوى الأثمان.

ويخلص آدم سميث من نظريته فى التوزيع إلى أن مصالح الملاك العقاريـــن –رغم أنهم يحصدون ثمار ما لم يبذروه– مرتبطة بالمصلحة العامـــة للمجـــتمع، حيث يزيد مقدار الريع بزيادة ثروة الأمة. وذلك على عكـــس مصالح التجار ورجال الصناعة التى تكون متعارضة مع مصلحة المجـــتمع. فـــزيادة الثروة القومية يؤدى كما أشرنا إلى انخفاض معدل الربح مما يجعل من مصلحة الفئتين السالفتين توسيع نطاق السوق وتقييد المنافسة.

٦- التجارة الخارجية :

يـــرى ســـميث أن الـــتجارة الخارجية تحقق مزايا عديدة للدول المشاركة فيها، فهى تسمح بالحصول على المواد النادرة محليا من الخارج كمـــا تســـمح بفتح أسواق جديدة للمنتجات المحلية ورأس المال المحلى. وفـــى هـــذا الصـــدد يقـــول سميث "عندما يتجاوز إنتاج أحد القطاعات

الصـــناعية الطلـــب المحلى فإنه من الضرورى إرسال الفائــض للخارج لمبادلـــته بشـــىء آخـــر يكون مطلوبا فى الداخل. فبدون هذا التصدير ســـيتوقف جـــزء من العمل المنتج داخل البلاد، وبالتالى ستقل بالضرورة قـــيمة الناتج السنوى . . كذلك فإنه عندما تصل كتلة رؤوس الأموال فى بلـــد إلـــى الحد الذى لا يمكن معه استخدامها كلها فى زيادة حجم الإنتاج الموجـــه للاستهلاك فى هذا البلد وزيادة قيمة العمل المنتج فيه، يكون من الطبيعى أن تتجه هذه الكتلة إلى التجارة مع الخارج والنقل البحرى".(١٩)

وتعـــرف نظرية آدم سميث فى التجارة الخارجية بنظرية النفقات المطلقة، حيث تستورد كل دولة الموارد والسلع التى تنتجها بكفاءة أقل من الدول التى تتمتع فى إنتاجها بميزة مطلقة، سواء كانت هذه الميزة راجعة إلى وفرة الثروات الطبيعية أو المهارة فى العمل أو لمناسبة التربة والمناخ لـــنوع المنـــتجات. فالتجارة الدولية تهيئ الفرصة للدول المشاركة فيها للاستفادة من مزايا التخصص وتقسيم العمل على النطاق الدولى بدلا من الاقتصار على النطاق المحلى وحده.(٢٠)

ولا جدال فى أن أفكار آدم سميث فى هذا المجال تتعارض تماما مـــع أفكار التجاريين (الماركنتليين) التى عرضنا لها آنفا والذين يوجه إلـــيهم سميث نقدا مريرا. ويتضح هذا التعارض من تأكيد سميث على النقاط الآتية (٢١) :

- لـــيس صحيحا أن الدول لا تكسب فى العلاقات الاقتصاديـــــة الدولية إلا مـــا تخســـره دول أخـــرى. فالتبادل يفيد – فى رأى ســـميث – جمـــيع أطـــراف الـــتجارة الدولـــية مثلما هو الحال فىالتجارة المحلية.

- لـــيس صحيحا أن تجميع الذهب والفضة يحقق التقدم . فالمعادن الثميـــنة – مـــثلها فـــى ذلك مثل السلع الأخرى – يمكن أن تفقد قيمـــتها . فـــإذا تراكمـــت كمية من المعادن النفيسة بما يتجاوز الحاجـــات النقدية لإحدى الدول فإنها تفقد جزءا من قيمتها، لأنها ســـوف تـــؤدى إلى ارتفاع مستوى الأسعار المحلية ، الأمر الذى يحـــد مـــن الصادرات ويقود بالتالى إلى عجز الميزان التجارى. ولمواجهـــة هذا العجز لا مفر من إعادة تصدير المعادن الزائدة. وعلى العكس فإن البلد الذى لديه قليل من النقود تسود فيه أسعار معـــتدلة للغاية ، مما يشجع نمو صادراته ومن ثم دخول المعادن النفيسة إليه .

وينـــتهى ســـميث مـــن هذا إلى أنه من غير المجدى الوقوف فـــى وجه القانون الطبيعى الذى يجعل المعادن النفيسة تتجه آليا نحـــو الـــبلاد الـــتى تتميز بالمستوى العام للأسعار الأقل ارتفاعا وتهرب من البلاد التى يكون فيها مستوى الأسعار أكثر ارتفاعا. ولا فـــائدة تـــرجى كذلـــك من تدخلات الدولة المصطنعة كحظر تصدير الذهب أو تقييد دخول الواردات الأجنبية إداريا.

- لـــيس صـــحيحا أن القـــيود الجمركـــية تحسن أوضاع الاقتصاد الوطـــنى. فـــالواقع أنهـــا تـــؤدى إلى تخصيص سيئ للموارد ، فبســـببها يســـتثمر جـــزء مـــن الموارد الوطنية فى أنشطة ذات إنتاجـــية منخفضـــة وغـــير قابلة للاستمرار إلا فى ظل الحماية الجمركـــية. وعلى العكس فانه فى ظل حرية التبادل تذهب تلك

المـــوارد بالضـــرورة إلى الأنشطة ذات العائد المرتفع والإنتاجية العالية.

غير أن سميث لم يكن ليبراليا مطلقا وإنما كان وطنيا غيورا. ولذلك نجـــده يسمح بوضع القيود على الواردات الأجنبية بهدف حماية الصناعة الوطنية، وذلك فى حالتين رئيسيتين (٢٢) :

- الصـــناعات الخاصـــة الضرورية للدفاع عن البلاد . ففى رأى ســـميث "الدفـــاع أكـــثر أهمية من الازدهار الاقتصادى"، ولهذا أيـــد سميث قوانين الملاحة التى تتضمن تمييزا لصالح الصناعة البريطانية.
- المعاملـــة بالمـــثل عـــندما تـــتعرض صادرات الدولة للضرائب الجمركية فى البلاد الأخرى. ولن يؤدى ذلك -فى رأى سميث- إلـــى إنشاء احتكـــار داخل السوق المحلية للصناعة الوطنية، وإنما فقـــط يعـــيد إقامـــة وضع المنافسة الأصلى بين الصناعة الوطنية والصناعة الأجنبية .

٧- النمو الاقـــتصادى :

يـــرى آدم ســـميث أن ثراء الأمم يرجع لتراكم رأس المال الذى يتوقف بدوره على ميل الشعوب -خاصة الطبقات الغنية- للادخار. وفى هـــذا الصـــدد يكتـــب ســـميث " تنمو رؤوس الأموال بالادخار وتنقص بالإســـراف والتـــبذير والســـلوك السيئ . فكل ما يدخره الفرد من دخله يضـــيفه إلـــى رأسماله وحينئذ يستخدم بنفسه عددا إضافيا من الأشخاص

المنتجيـن أو قـد يقـرض رأسماله مقابل فائدة ، أى جزء من الأرباح. ومثلما يزيد رأس مال الفرد بزيادة الأموال التى يدخرها من دخله السنوى أو مكاسـبه السنوية، فإن رأس مال المجتمع -الذى ليس شيئا آخر سوى مجمـوع الأفـراد الذيـن يشـكلونه- لا يمكـن أن يزيد إلا بإتباع نفس الطريق".(٢٣)

ورأس المال لا يسمح فقط بزيادة إنتاجية العمل ولكنه يسمح أيضا بـزيادة عدد العاملين المنتجين وبالتالى يقود إلى زيادة الإنتاج الوطنى : "السـبب المباشـر لـزيادة رأس المـال هو الادخار وليس العمـل . . فالادخـار عن طريق زيادة الأموال المخصصة للعناية بالعاملين المنتجين إنما يزيد من عدد هؤلاء الذين يضيف عملهم لقيمة الأشياء التى ينتجونها، فتحدث إذن زيادة فى القيمة التبادلية للناتج السنوى للأرض والعمل داخل البلاد، الأمر الذى يضيف زيادة فى القدرة الصناعية، وبالتالى يرفع قيمة الناتج السنوى".(٢٤)

والادخـار وحده لا يحقق النمو وإنما يتعين أن يدعمه تنظيم جيد للعمـل وتقدم فنى مناسب كى يزيد الإنتاج ويتحقق ناتج صاف (فائض). ويعـتقد سـميث أن الادخار ليس سوى نوع من الاستهلاك ، كما أنه لا يفرق بين الادخار والاستثمار. ولذلك يقول "إن ما يدخر سنويا يستهلك بانـتظام كما الحال بالنسبة لما ينفق سنويا وفى الوقت نفسه تقريبا ولكنه يسـتهلك بواسـطة طـبقة أخرى من الناس".(٢٥) فالادخار ***يستهلك*** أو ***يستثمر*** فى الحال فى إنتاج الآلات أو المشروعات الزراعية والعمرانية. فـبدون الادخـار لا يوجد تراكم لرأس المال ومن ثم لا يستطيع أرباب

الأعمال استخدام العمال لتشغيل أحدث الآلات أو إقامة تقسيم للعمل أكثر إنتاجية.(٢٦)

٨- المالية العامة :

خصــص آدم ســميث الكتاب الخامس من ثروة الشعوب لمعالجة موضــوعات المالية العامة حيث حلل التطور التاريخى للدخول والنفقات العامة والقروض العامة والضرائب. وبالنسبة لهذا الموضوع الأخير فإن لآدم ســميث إســهامات هامة بعضها لازال حتى الآن محل اعتبار لدى جانب من الاقتصاديين نذكر منها ما يلى:

أ) **المبادئ الأساسية للضريبة:** ينادى آدم سميث بوجوب احترام النظام الضريبى للقواعد الأربعة الآتية (٢٧) :

١ – المســاواة :

ويقصد بها سميث وجوب مساهمة رعايا الدولة فى تحمل الأعباء العامــة كل بحسب أهمية دخله ، أى أن تكون هناك نسبة ثابتة بين حجم الدخل ومقدار الضريبة. فيقول سميث "ينبغى أن يسهم رعايا كل دولة فى إعالــة الحكومــة بقدر الإمكان بنسبة قدرات كل منهم، أى بنسبة الإيراد الذى يحصل عليه كل منهم فى ظل حماية الدولة".

٢ – اليقين :

والمقصود بهذه القاعدة أن تكون الضريبة محددة بوضوح وبدون غموض، وأن تكون غير تحكمية سواء من حيث مقدارها أو من حيث طريقة وموعد الوفاء بها.

٣ – الملاءمة:

يتعين أن يكون تنظيم تحصيل الضريبة ملائما لظروف الممول الشخصية وذلك من حيث وقت التحصيل أو طريقته أو إجراءاته.

٤ – الاقتصاد أو الوفر :

والمقصود هنا ضرورة العمل على تحقيق الوفر فى نفقات جباية الضرائب والحد من نفقة الإدارة الضريبية.

ب) نقل العبء الضريبى :

يعتقد آدم سميث – مثل الفيزيوقراطيين – أن عبء كل الضرائب ينتقل فى النهاية إلى الملاك العقاريين لأنهم يحوزون "***سلعة***" ثابتة وجامدة. ولهذا يصف سميث نظرية كناى فى هذا الصدد بأنها حاذقة، ولكنه وإن لم يصل للمناداة بالاقتصار على فرض ضريبة واحدة على الريع العقارى فإنه يفضل تركيز النظام الضريبى على هذا المورد. ويبرر سميث ذلك بأن "ريوع الأراضى الزراعية تعد من بين تلك الأنواع من الإيراد التى تستطيع خيرا من غيرها أن تتحمل فرض ضريبة خاصة عليها" وأن ذلك "لن يحول دون تشجيع أى نوع من الصناعة"، كما أن المالك العقارى يتمتع بإيراده "فى حالات كثيرة دون عناية أو اهتمام من جانبه".(٢٨)

ج) القروض العامة :

يـــرى آدم ســميث - ومن تلاه من التقليديين - وجوب تغطية الـــنفقات العامة بالإيرادات الضريبية وعائد أملاك الدولة وحدهما. أما تمويـــل الـــنفقات العامة بالقروض فإنه يحول استخدام العمل المنتج إلى استخدامات غير منتجه ويضر بالتالى بالأوضاع الاقتصادية للمجتمع.

د) الاستثمارات العامة :

يـــنادى سميث بضرورة الاهتمام بالاستثمارات المفيدة للمجتمع ، ولكن يتعين أن تمول تلك الاستثمارات ذاتيا أو محليا ولا يسمح بالالتجاء إلى الميزانية العامة لتمويلها إلا فى أحوال نادرة. ففى رأى سميث يتعين أن يـــتم تغطـــية نفقات المشروعات العامة كالطرق والكبارى والجسور والقـــنوات أساســـا بواسطة الرسوم التى تحصل من المستفيدين من هذه المشـــروعات، فـــإذا تبقى جزء من النفقات بدون تغطية تم الإلتجاء إلى الموارد المحلية إذا كان عائد هذه الاستثمارات يفيد السكان المحليين، وإلا سمح استثناء بالالتجاء- فى حالة عموم الفائدة على المستوى الوطنى- للموارد الضريبية.

يتعين أن نشير فى النهاية إلى أن معظم ما تناوله آدم سميث فى "***ثـــروة الأمم***" قد سبق أن تناوله اقتصاديون آخرون. ولكن تميز كتاب سميث بأنه أول كتاب اقتصادى يقدم صورة متكاملة إلى حد بعيد للمسائل الداخلة فى علم الاقتصاد.

ولقـــد كـــان سميث متفائلا فافترض أن الحرية والمنافسة كفيلتان بتحقيق التقدم الاقتصادى من خلال عمل اليد الخفية، ولذا جاءت تعبيراته

مرنة وتحليلاته غير دقيقة. وقد أثبت الواقع العملى عدم صحة الكثير من نظريات سميث وإن لازالت أفكاره الرئيسية تشكل الجذور النظرية للفكر الاقتصادى الليبرالى المعاصر.

المبحث الثانى

دافيد ريكاردو

ولـــد دافـــيد ريكـــاردو David RICARDO فى لندن يوم ١٩ إبريل ١٧٧٢ لعائلـــة يهودية من المهاجرين الهولنديين. وقد اشتغل مبكرا مع والده فـــى أعمال بورصة لندن مما أكسبه خبرة واسعة فى الأعمال المالية وإن كان قـــد حرم من الدراسة الجامعية. وقد غير ديانته إلى الديانة البروتستانتية عند زواجه واستمر فى العمل سمسارا ومضاربا فى البورصة لحسابه الخاص بعد قطيعـــته مـــع عائلته. وقد تمكن ريكاردو من أن يكون فى سنوات قليلة ثروة تـــربو علـــى ملـــيونى جنـــيه إســـترلينى، قرر على أثرها -فى سن الخامسة والعشرين- التقاعد والتفرغ للأعمال الفكرية.

وفـــى عـــام ١٨١٧ نشر ريكاردو أهم أعمانه الاقتصادية كتاب *مبادئ الاقتصـــاد السياســـى والضريبة* (٢٩). وانتخب ريكاردو عام ١٧١٩ عضوا فى البرلمان الإنجليزى، ولكنه مات سنة ١٨٢٣ فى سن الواحدة والخمسين.

ويعتبر ريكاردو أهم اقتصاديى المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) بعد آدم سـميث. وقـد تميز عن هذا الأخير بأنه أقل تفاؤلا وإيمانا بأن السوق يحقق مصـلحة جمـيع طوائف المجتمع، فهناك صراع وتعارض فى المصالح بين الفـئات المختلفة كالعمال والرأسماليين والملاك العقاريين. كذلك كان ريكاردو أكـثر عملية وواقعية وأقل أيدلوجية من آدم سميث. ولكن هذا لا ينفى التأثير الكبـير لكـل مـن آدم سـميث ومالـتس وجـان باتيست ساى على التحليل الريكاردى.

وتـتركز أبـرز إسـهامات ريكـاردو فـى النظرية الاقتصادية فى الموضـوعات الآتـية: نظـرية القـيمة، نظـرية التوزيع، ونظرية التجارة الخارجية. وسوف نتناولها بالعرض تباعا.

١- نظرية القيمة:

يعـيد ريكـاردو تأكـيد التفرقة بين قيمة الاستعمال أو المنفعة وقيمة التـبادل. ويذكـر فى صدر الفصل الأول الذى خصصه لمعالجة مسألة القيمة آراء آدم سـميث فـى هـذا الخصوص، ويخلص منها إلى أن المنفعة ليست مقـياس قـيمة التـبادل وان كانت ضرورية لها: "فلو أن شيئا كان بلا أدنى مـنفعة . . بحيث لا يمكن أن نستخلص منه أية مزايا، فإنه لا يحوز أدنى قيمة تبادلـية وذلـك مهمـا كـان نادرا ومهما كانت كمية العمل اللازمة لحيازته.

ولكـــن متى اعترفنا للأشياء بأنها مفيدة بذاتها فإنها تستمد قيمتها التبادليـــة من مصدرين: ندرتها وكمية العمل اللازمة للحصول عليها".(٣٠)

فهـــناك فـــى الواقـــع أشياء تتوقف قيمتها على ندرتها (اللوحات الفنية القـــيمة والتماثـــيل والمسكوكات النادرة) ويكون المرجع لها فقط لثروة وذوق ورغـــبات الراغبين فى حيازتها. ولكن هذه الأشياء لا تشكل إلا جزءا صغيرا جـــدا مـــن البضائع التى يتم تبادلها يوميا. أما الجانب الأكبر من الأشياء التى نرغـــب فى حيازتها فإنها تكون ثمرة الصناعة ويستزاد منها بتشجيع الإنتاج. وعـــندما نتكلم عن القيمة والأثمان فإننا نقصد فى الواقع قيمة هذه النوعية من الأشياء.

وينتقد ريكاردو تمييز آدم سميث لمصدر القيمة بحسب طبيعة المجتمع (المجـــتمعات البدائـــية من ناحية والمجتمعات الحديثة من ناحية أخرى) حيث يـــرى أنـــه فى كافة المجتمعات يكون العمل مصدر القيمة. ويترتب على ذلك أن كـــل زيادة فى كمية العمل يستتبعها زيادة قيمة الشىء المنتج وبالعكس كل نقص فى كمية العمل يؤدى إلى خفض القيمـــة.(٣١)

ومـــع ذلـــك يســـتدرك ريكـــاردو قائلا "بالرغم من أنى اعتبر العمل مصـــدر كـــل قـــيمة، وأن كميته النسبية هى المقياس الذى يحدد وحده القيمة النســـبية للســـلع، فإنـــه لا يجب الاعتقاد بأننى لا أراعى اختلاف أنواع العمل وصـــعوبة المقارنـــة بيـــن ساعة عمل أو يوم عمل يخصص لنوع معين من الصـــناعة وعمل يستغرق نفس المدة مخصص لنوع آخر من الإنتاج". ولكن

مـــتى تحـــددت نسب المقارنة بين أنواع العمل المختلفة فإنها نادرا ما تتعرض لتغيير لاحق. فلو "أن يوم عمل لأحد العاملين فى مجال صناعة المجوهرات يســاوى أكثر من يوم عمل لأحد العمال العاديين، فإن هذه النسب المعترف بها والمحددة منذ زمن بعيد تحتفظ بمكانها فى سلم القيم".(٣٢)

ويلاحــظ ريكـــاردو -مثلما سبقه إلى ذلك آدم سميث- أن تحديد سلم القــيم هذا يثير صعــوبات شتى، حيث لا يتوقـــف على مدة العمل وحدها، وإنمـــا أيضا على اعتبارات أخرى مثل مقدار الجهد المبذول فى العمل والحذق الـــذى يـــبديه العــــــامل وطـــوال المدة اللازمة لاكتساب الخبرة فى مجال العمل.(٣٣)

كذلـــك يـــرى ريكـــاردو أن قيمة السلع تتعدل ليس فقط بمقدار العمل المـــبذول مباشـــرة فـــى إنتاجها ، ولكن أيضا بمقدار العمل المخصص لإنتاج الآلات والمعـــدات والمـــبانى الـــتى تخدم إنتاج تلك السلع. فحتى فى المجتمع الـــبدائى القـــائم علـــى الصـــيد -فى مثال آدم سميث الذى أسلفناه- لا يمكن للصائدين أن يقتنصوا قندسا أو أيلا ما لم يكن بأيديهم أداة هجومية مهما كانت بدائـــية تستخدم فى الصيد. ولا جدال فى أن صنع هذه الأداة يحتاج إلى كمية إضـــافية مـــن العمل. وهكذا فإن قيمة الحيوانات تتكون أولا من وقت العمل المســـتخدم فـــى اقتناصها وثانيا من وقت العمل الضرورى لتمكين العامل من حـــيازة رأســـماله، أى الأداة أو السلاح الذى يستخدمه فى الصيد. وفى هذا الصـــدد يفترض ريكاردو -لمزيد من التدليل على أن القيمة مصدرها العمل-

أن السلاح المستخدم فى قتل القندس يتطلب لصناعته عملا أكثر مما يتطلبه السلاح المستخدم فى قتل الأيل، سواء بسبب الصعوبة الأكبر للاقتراب من النوع الأول من الحيوانات بالمقارنة للنوع الثانى، أو بسبب ضرورة أن يكون السلاح الأول أكثر دقة فى التصويب. فى هذه الحالة يساوى القندس غالبا أكثر من أيلين ، ذلك لأنه يتطلب عملا -حال وسابق- لاقتناصه أكثر مما يلزم لاقتناص أيلين.(٣٤)

وعلى الرغم من أن ريكاردو يقر بأن استخدام الآلات ورؤوس الأموال الثابتة يعدل بدرجة ملموسة المبدأ الذى يقول بأن كمية العمل المخصصة لإنتاج السلع تحدد قيمتها النسبية، كما يقر بأن تفاوت نسب رأس المال الثابت ورأس المال الدائر (المتحرك) المستخدمة فى فروع الصناعة المختلفة يعدل إلى حد بعيد ذات المبدأ -الذى يناسب بصورة أفضل العصور التى كان الإنتاج لا يتوقف فيها إلا على عنصر العمل وحده- فإن ريكاردو يصر على أن مبدأ العمل أساس القيمة يبقى الى حد كبير صالحا. ولذا يقول "أننا إذا أحصينا كل الأسباب التى تجعل قيمة السلع تتفاوت فإننا دون شك نرتكب خطأ إذا أهملنا تأثير حركة الأجور، ولكننا نرتكب خطأ إذا علقنا عليها كثيرا من الأهمية. ولهذا فرغم اهتمامى بهذا التأثير -أثناء معالجة موضوعات هذا المؤلف- فإننى أنظر للتقلبات الكبرى التى تتعرض لها القيمة النسبية للسلع كنتيجة لكمية العمل -كبرت أو صغرت- الضرورية لإنتاجها"(٣٥) .

٢ - نظرية التوزيـــع :

تقـــوم نظرية التوزيع لدى ريكاردو على نفس التقسيم الذى يقترحه آدم سميث للدخول: ريع الملاك العقاريين ، أجور العمال ، وربح الرأسماليين .

أ) الريع:

يعـــرف ريكـــاردو الريع بأنه "الجزء من ناتج الأرض الذى يدفع الى المـــالك للحصـــول علـــى حـــق استغلال القدرات الإنتاجية غير القابلة للتلف للـــتربة"(٣٦)، وأنـــه بتعبير آخر "ما يدفعه المزارع للمالك للحصول على حق اســـتغلال الخصـــائص والقـــدرات الأولـــية غير القابلة للتدمير للتربة"(٣٧)، وبتعبـــير ثالـــث "الـــريع هـــو دائما الفرق بين ناتجين للتربة نحصـــل عليهما باســـتخدام كميتين متساويتين من رأس المال والعمل"(٣٨). ولا شك أن هذا الـــتعريف الأخـــير على وجه الخصوص يحتاج الى الشرح لأنه يلخص فكرة الـــريع الفـــرقى (التفاضـــلى) differential rent التى يرجع لريكاردو فضل إجلائها.

فـــالواقع أن القـــدرة الإنتاجية للأرض الزراعية، أى خصوبتها تختلف مـــن مكان لآخر. ولا شك فى أن المجتمع يبدأ فى استغلال الأراضى الأكثر جـــودة. ويـــتحدد مستوى إيجار الأراضى الزراعية بحسب ما يدفع فى إيجار أقـــل الأراضى الزراعية جودة، لأن منتجات جميع أنواع الأراضى تباع بذات الســـعر تقريبا فى السوق. وبالتالى فإن ما يطلق عليه الريع فى رأى ريكاردو

يكـــون هو الفارق بين الإيجار الذى يحصل عليه مالك الأراضى الأكثر جودة والإيجـــار الذى يحصـــل عليه مالك الأراضى الأقل جودة. ويسوق ريكاردو فى هذا الصدد مثالا يمكن تبسيطه على النحو الآتى (٣٩):

لنفـــترض أن هـــناك ثلاث قطع أرض هى أ ، ب ، ج تعطى إنتاجا مـــتفاوتا باســـتخدام نفـس الكمية من رأس المال والعمل ، وليكن على التوالى ١٠٠ ، ٩٠ ، ٨٠ إردبـــا مـــن القمح. فإذا كنا فى بلد تتوافر فيه بلا حدود الأراضـــى الزراعـــية الخصبة بحيث يكفى حاجات السكان استغلال الأراضى مـــن الطائفـــة أ ، فإن ناتج تلك الأراضى سيعود على المزارع وحده ويشكل ربحـــا على رأس المال الذى استخدمه فى الإنتاج. أما إذا تزايد السكان بحيث كـــان مـــن الضرورى لإشباع حاجاتهم من المواد الزراعية البدء فى استغلال الأراضـــى الداخلـــة فى الطائفة ب ، فإنه بافتراض ثبات عائد الزارعين لكلتا الطائفتيـــن مـــن الأراضى (حيث لا يتصور عملا وجود تفاوت فى معدل ربح رأس المـــال الـــزراعى فى نفس البلد وفى نفس الوقت) سيبدأ ملاك الأراضى مـــن الطائفـــة أ فـــى الاستئثار بريع مقداره ١٠ أرادب من القمح لا يستطيع مـــلاك الأراضـــى من الطائفة ب الحصول عليه. وإذا ما استمر السكان فى الـــزيادة وظهرت الحاجة لاستصلاح الأراضى من الطائفة ج فإن ريع ملاك الأراضـــى مـــن الطائفـــة ب يصـــبح ١٠ أرادب، بينما يصبح ريع ملاك الأراضى من الطائفة أ ٢٠ إردبا.

فالمـــزارع باستخدام قدر معين من رأس المال يمكنه أن يحصل على نفـــس الـــريع سواء زرع أرضا من الطائفة ج دون أن يتحمل بأى ريع، أو زرع أرضـــا من الطائفة ب ودفع للمالك ريعا مقداره ١٠ أرادب قمح، أو زرع أرضـــا مـــن الطائفـــة أ وتحمـــل ريعـــا مقداره ٢٠ إردبا من القمح. وهكـــذا كلمـــا زادت خصوبة وإنتاجية الأرض وقربها من الأسواق كلما ارتفع مقدار الريع الفرقى الذى يحسب على أساس إنتاجية أقل الأراضى جودة.

يبيـــن مـــن العـــرض السابق أن الأراضى الأكثر جودة استمرت فى إعطـــاء نفـــس الـــناتج بنفس مقدار العمل السابق ولكن قيمة تلك الأراضى قد ارتفعـــت بســـبب الـــناتج الأكـــثر تواضعا الذى تحصل عليه رؤوس الأموال الجديـــدة مـــن وراء اســـتغلال أراض أقـــل خصـــوبة. وبالتأكيد فان مرايا الأراضـــى الخصـــبة بالمقارنة للأراضى الأقل خصوبة لن تذهب سدى، ولكن بـــدلا مـــن أن تفيد المستهلك أو المزارع فإنها تذهب ليد المالك فى شكل ريع. ومـــن ثـــم يؤكد ريكاردو "أن قيمة القمح تتحدد بحسب كمية العمل المستخدمة فـــى إنـــتاجه فى أقل الأراضى جودة . . ولا ترتفع قيمة القمح بسبب أننا ندفع الريع، ولكن على العكس نحن ندفع الريع بسبب ارتفاع قيمة القمح".(٤٠)

ولقـــد أثار تحليل ريكاردو للريع الفرقى اهتمـــــام الاقتصاديين لفترة طويلـــة لأنـــه أبـــرز فكـــرة الغلـــة المتناقصـــــــة للإنتاج الزراعى. فالإنـــتـــاج لا يـــزيد بمعـــدل متوسط على خلاف ما كان يعتقد الاقتصاديون

السابقون ولكنه يزيد بمعدل متناقص بسبب التفاوت فى جودة الأراضى ومدى بعدها عن العمران والأسواق.

ب) الأجور:

يـــرى ريكـــاردو أن العمل -مثل كل الأشياء التى يمكن أن نبيعها أو نشـــتريها والتى يمكن أن تزيد أو تنقص- له ثمنان: ثمن طبيعى وآخر جارى. فالثمـــن الطبـــيعى للعمـــل "هو ذلك الذى يزود العمال بوسائل إشباع حاجاتهم الضـــرورية ومـــا يديم النوع دون زيادة أو نقص".(٤١) وهكذا يتوقف الثمن الطبـــيعى للعمـــل علـــى أثمان موارد الإعاشة الضرورية للحفاظ على وجود العـــامل وعائلـــته. ولـــذا فـــان أى ارتفـــاع فـــى أثمان هذه الموارد يستتبعه بالضـــرورة زيـــادة فى الثمن الطبيعى للعمل. ويعتقد ريكاردو أنه كلما حقق المجـــتمع تقدما كلما اتجه الثمن الطبيعى للارتفاع. وسبب ذلك أن التقدم يؤدى إلـــى وجـــود صـــعوبة أكبر فى الحصول على موارد الإعاشة مما يرفع ثمنها ومـــن ثـــم يرتفع الثمن الطبيعى لعنصر العمل.(٤٢) ولهذا يؤكد ريكاردو أنه "مـــن الخطـــأ الاعتقاد بأن الثمن الطبيعى للأجور ثابت ومستقر تماما . . فهو يخـــتلف مـــن فترة لأخرى فى نفس البلد ومن بلد لآخر. ويرجع ذلك أساسا لسلوك وعادات كل شعب".(٤٣)

أمـــا الثمـــن الجـــارى للعمل فهو الثمن الذى يتلقاه فعلا العامل بحسب علاقـــات العـــرض والطلـــب السائدة . فيكون ثمن العمل مرتفعا عندما تكون الأيـــدى العاملـــة نادرة ، بينما يكون هذا الثمن منخفضا ورخيصا عندما تكون

هـناك وفـرة فى الأيدى العاملة . ولكن مهما بلغ انحراف الثمن الجارى عن الثمـن الطبيعى للعمل فانه -مثلما الأمر بالنسبة لكل السلع- سرعان ما يقترب منه من جديد (٤٢) .

ولا يخـتلف تـبرير ريكـاردو عن التبرير الذى قدمه لنا من قبل آدم سـميث والـذى يـتلخص فـى أن تحسين أحوال معيشة العمال نتيجة ارتفاع أجورهـم يـؤدى إلى زيادة الإنجاب ، ومن ثم حدوث وفرة فى الأيدى العاملة تـؤدى إلـى هـبوط مسـتوى الأجـور الجارية إلى مستوى الثمن الطبيعى. وبـالعكس فان انخفاض أجور العمال الجارية يؤدى إلى هبوط معدل الإنجاب، ومـن ثـم حدوث ندرة فى الأيدى العاملة تقود إلى ارتفاع الأجور الجارية إلى مستوى الثمن الطبيعى.

ويخلـص ريكـاردو مما سبق إلى أنه إذا استبعدنا من التحليل التقلبات فـى قـيمة الـنقود ، فـإن ارتفاع أو انخفاض الأجور إنما يعود للسـببين الآتيين(٤٥):

- التغير فى عرض وطلب العمل.
- التغير فى ثمن مواد الإعاشة التى يقبل العمال على شرائها.

ومـن الناحـية الواقعية يلاحظ ريكاردو أنه " فى خط السير الطبيعى للمجـتمعات تـتجه الأجور إلى الانخفاض إذا ترك تحديدها للعرض والطلب وحدهمـا، ذلـك أن عـدد العمـال يتزايد بنسبة أسـرع من زيادة الطلب علـيهم" (٤٦). ويعـترف ريكاردو بأن ذلك يقود إلى معايشة الطبقة العاملة

لأحـــوال اجتماعـــية ســـيئة وظروف اقتصادية صعبه. فهى محرومة من أى غطاء ضد المخاطر الاجتماعية والحياتية والصعوبات الاقتصادية، ولا يمكنها أن تجـــد ملجأ يقيها هذه المخاطر والصعوبات عن طريق الهبوط إلى مستوى معيشـــى أدنـــى لأنه ليس هناك أدنى من المستوى الذى وصلت إليه والذى يقع فى نطاق العوز والمجاعة. (٤٧)

غـــير أن ريكاردو (الاقتصادى التقليدى) لا يغفل أن يؤكد بعد انتهائه مـــن اســـتعراض القوانيـــن الـــتى تحدد الأجور -ومن ثم تحكم سعادة الغالبية الســـاحقة مـــن كل مجتمع- أن " الأجور -مثل كل عقد آخر- يجب أن تترك للمنافســـة الصـــريحة والحـــرة للســـوق ويجـــب ألا تقـــيد عن طريق التدخل الحكومى"(٤٨).

ج) الأرباح:

تشـــكل الأربـــاح فى رأى ريكاردو الجزء المتبقى من الدخل بعد سداد الـــريوع والأجـــور. فـــإذا سلمنا بأن قيمة الريوع آخذة باستمـــرار فى الزيادة بســـبب قانون الغلة المتناقصة فى المجال الزراعى وارتفاع قيمة الريع الفرقى. وإذا ســـلمنا أيضا بأن قيمة الأجور آخذة فى الزيادة بسبب الارتفاع المتواصل فـــى قـــيمة مـــواد الإعاشة الزراعية وصعوبة خفض مستوى الأجور المتدنى أصلا ، فإن نصيب الأرباح فى الدخل القومى سوف يتناقص باستمرار.

ويؤكد ذلك ريكاردو بقوله "لقد استهدفت إثبات أمرين:

- الأول هو أن ارتفاع الأجور لا يمكن أن يكون سببا فى ارتفاع أسعار سلع الإعاشة، ولكنه يؤدى باستمرار إلى تخفيض الأرباح.

- الثانى هو أنه حتى لو ارتفعت أسعار سلع الإعاشة بسبب زيادة الأجور، فان تأثير ذلك على الأرباح لن يختلف، حيث أن النتيجة فى الحالتين هى تخفيض الأرباح".(٤٩)

وهكذا يخلص ريكاردو إلى أن الأرباح تتجه بطبيعتها إلى الانخفاض، لأنه بسبب تقدم المجتمع ونمو الثروة تبرز الحاجة إلى مزيد من سلع الإعاشة الضرورية، مما يتطلب كمية عمل أكبر باستمرار. غير أن هبوط الأرباح قد يواجه لحسن الحظ بتقدم الفنون الإنتاجية خاصة فى المجال الزراعى مما يوفر كمية من العمل اللازم للإنتاج ويخفض بالتالى من أثمان سلع الإعاشة الضرورية اللازمة لاستهلاك العمال.(٥٠) ولكن هذا لن يحول دون قيام التعارض فى المدى الطويل بين معدل الأرباح ومستوى الأجور. فزيادة الأجور تكون على حساب الأرباح (بما فيها الفائدة) والعكس صحيح . ويلخص هذا ريكاردو بقوله "أرباح الزراعة -مثلها فى ذلك مثل أرباح التجارة- تنخفض دائما عندما تكون زيادة أثمان المواد الأولية مصحوبة بارتفاع فى أجور العمال.(٥١)

وتنـــتهى نظرية ريكاردو فى التوزيع –فى ضوء العرض السابق– إلى أن ثمـــار التقدم والنمو الاقتصادى سوف تكون من نصيب طبقة طفيلية عاطلة هـــى طبقة الملاك العقاريين الذين يحصلون دوما على ريوع متزايدة، بينما لا تتحســـن أحـــوال العمـــال الواقعية وان ارتفعت أجورهم الاسمية بسبب زيادة أســـعار مـــواد الإعاشـــة. وتدفع الطبقة الرأسمالية أعباء هذا التقدم لأن عائد الأربـــاح سوف يتناقص باستمرار، بسبب ارتفاع قيمة الريوع والأجور خصما من نصيب الأرباح.

وينبـــنى علـــى ذلـــك أن مصـــالـــح أرباب الأعمال متعارضة تماما مع مصـــالح العمال، ومصالح هاتين الطائفتين معا متعارضة مع مصالح الملاك العقاريـــن. فمـــن مصلحة الملاك أن تزيد نفقة إنتاج القمح لترتفع الريوع فى حيـــن أن هذا يضر بالمستهلكين ويرفع أعباء رجال الصناعة الذين يضطرون لـــرفع الأجور لتكفل مستوى الكفاف. وهكذا نلاحظ أن الصورة التى يرسمها ريكاردو للمستقبل يسودها الصراع والتشاؤم بعكس صورة التقدم الوردية التى رســـمها مـــن قبل آدم سميث والقائمة على تجانس المصالح الاجتماعية لكافة الفئات.

ولعـــل مـــرجع التشـــاؤم الريكاردى هو الظروف التى مر بها الاقتصاد الإنجلـــيزى مـــع نهاية الحروب النابليونية والتى جعلت معدل الأرباح وأسعار الفـــائدة تشـــهد هبوطا متواليا. ولكن ريكاردو أخطأ عندما عمم هذه الظروف وحاول أن يستخلص منها قانونا عالميا مستديما .

٣- نظرية التجارة الخارجية:

يدافـــع دافـــيد ريكاردو بشدة عن مبدأ حرية التجارة الخارجية، ويرى أن هـــذه التجارة مفيدة لجميع الأطراف المشاركة فيها ، كما أنها أداة أساسية للتغلـــب علـــى مشكلة الانخفاض المستمر فى معدل الأرباح . ولذا يكتب فى الفصـــل السابع الذى خصصه للتجارة الخارجية : " لقد حاولت على مدى هذا الكـــتاب إثـــبات أن معدل الأرباح لا يمكن أن يرتفع إلا إذا انخفضت الأجور، وهـــو انخفـــاض لا يمكن أن يحدث بصورة مستديمة ما لم تنخفض أسعـــــار السـلع الـــتى يشـــتريها العـــامل. ولكـــن إذا تمكنا عن طريق تنمية التجارة الخارجـــية أو عن طريق تطوير الآلات أن نقدم للعاملين غذاء وسلع ضرورية أخـــرى بسعر منخفض ، فان الأرباح سترتفع. ولو استطعنا -بدلا من زراعة القمـــح عـــندنا أو تصـــنيع الملابـــس والأشياء الضرورية لاستهلاك العامل- اكتشـــاف سوق جديدة نستطيع أن نحصل منها على هذه السلع بسعر أرخص، فـــان الأجـــور يجب أن تنخفض وتزداد الأرباح. ولكن إذا كانت هذه الأشياء الـــتى يمكـــن الحصـــول عليها بسعر معتدل -سواء عن طريق اتساع السوق الخـــارجى أو تطويـــر الآلات- لا تخـــدم سوى استهلاك الأغنياء، فان معدل الأرباح لن يصيبه أدنى تغيير".(٥٢)

وفى سبيل تدعيم دفاعه عن التجارة الخارجية وإظهار فوائدها قدم ريكـــاردو نظريته فى ***النفقات النسبية*** أو ***النفقات المقارنة*** التى لخصها فى

مـــثاله الشـــهير عـــن التجارة بين البرتغال وإنجلترا والذى يمكن تبسيطه على النحو الآتى(٥٣):

إذا افترضـــنا أن التـــبادل الـــتجارى يقتصـــر على سلعتين (المنسوجات والنبـــيذ) وعلـــى دولتين فقط هما إنجلترا والبرتغال، وأن البرتغال تتمتع بميزة مطلقـــة فـــى إنتاج كلتا السلعتين، فانه وفقا لرأى آدم سميث لا مصلحة تجنيها أى مـــن البرتغال أو إنجلترا من قيام التجارة بينهما. غير أن ريكاردو يرى أنه توجد فائدة لكل من الدولتين فى قيام التجارة حتى لو تمتعت إحداهما بميزة مطلقـــة على الأخرى فى إنتاج كلتا السلعتين، ولكن بشرط أن تكون هذه الميزة أكبر فى إحدى السلعتين منها فى الأخرى.

ويوضح ذلك الجدول الآتى:

جدول رقم ١

مثال توضيحى لنظرية المزايا النسبية لريكاردو

الدولة	وحدة المنسوجات	وحدة النبيذ
إنجلترا	١٠٠ وحدة عمل	١٢٠ وحدة عمل
البرتغال	٩٠ وحدة عمل	٨٠ وحدة عمل

فيفـــترض أنه يلزم إنجلترا لإنتاج وحدة واحدة من المنسوجات عمل ١٠٠ فـــرد ولإنتاج وحدة واحدة من النبيذ عمل ١٢٠ فردا، فى حين لا يستلزم

إنـــتاج وحـــدة المنسوجات فى البرتغال غير عمل ٩٠ فردا، ووحدة النبيذ ٨٠ فردا فقط.

فـــإذا قامـــت التجارة بين الدولتين وافترض عدم وجود نفقات نقل أو ضـــرائب جمركية، فإن من مصلحة إنجلترا التخصص فى إنتـــــاج الأقمشة واســـتيراد النبيذ من البرتغال ، لأنها تتمتع فى إنتاج السلعة الأولى بميزة أكبر (نفقـــة أقـــل) بالمقارنة بالسلعة الثانية. كذلك لا يكون من مصلحة البرتغال أن تنـــتج كلـــتا السلعتين لتمتعها بالتفوق المطلق على إنجلترا فى إنتاجهما، وإنما يجدر بها أن تخصص فقط فى إنتاج النبيذ لأنها تتمتع فيه بتفوق نسبى أكبر.

ويترتب على ما سبق أنه إذا قامت البرتغال بتصدير وحدة من النبيذ إلى إنجلـــترا فى مقابل وحدة من المنسوجات ، فان النتيجة سوف تكون فى صالح الدولتين. فالبرتغال سوف تصدر وحدة من النبيذ تتكلف فى إنتاجها ٨٠ وحدة عمـــل فـــى مقـــابل وحدة من المنسوجات كانت تتكلف فى إنتاجها ٩٠ وحدة العمـــل. أمـــا إنجلترا فإنها ستحصل على وحدة نبيذ كانت تتكلف فى إنتاجها ١٢٠ وحـــدة عمـــل فى مقابل تصدير وحدة منسوجات تصل تكلفتها محليا إلى ١٠٠ وحـــدة عمـــل فقط. فالبرتغال توفر ما قيمته ١٠ وحدات عمل وإنجلترا توفر ما قيمته ٢٠ وحدة عمل.

ورغـــم أن نظـــرية الـــنفقات النسبية لريكاردو قد وجدت على الدوام أنصـــــارا مخلصين لها إلا أنها قد تعرضت للعديد من الانتقادات الهامة(٥٤) أبـــرزها أنهـــا أغفلت تماما حقيقة أن نفقات الإنتاج تتغير بالتبعية لتغير الهيكل

الاقتصـــادى للدولة. فإذا كانت نفقات الإنتـــاج الصناعى مرتفعة فى إحدى الـــدول لحداثـــة نشأة الصناعة فيها بالمقارنة لغيرها، فسوف يكون أمامها أحد خياريـــن: إما التخلى عن طريق التصنيع واستيراد احتياجاتها من الدول الأكثر تقدمـــا فـــى هذه الصناعة (الأقل نفقة فى الإنتاج)، وإما الاستمرار فى تطوير الصـــناعة الولـــيدة وحمايتها من المنافسة الخارجية حتى يشتد عودها فتصبح نفقاتهـــا بعـــد حيـــن أقل من ذى قبل، وتضع الدولة من ثم قدمها على طريق التنمـــية الصناعية بدلا من أن تظل دوما بلد زراعى محض. ولا جدال فى أن الاختيار الثانى يفضل الأول على المدى البعيد.

والواقـــع أن نظـــرية ريكاردو فى التجارة الخارجية -ومن قبلها نظرية آدم ســـميث- إنمـــا جـــاءت وليدة ظروف إنجلترا الاقتصادية فى نهاية القرن الثامـــن عشر وأوائل القرن التاسع عشر، حيث تقدمت الصناعة فيها بالمقارنة لغـــيرها مـــن الدول وأصبحت حاجتها ملحة للأسواق الخارجية للحصول على المـــواد الأولـــية وتصـــريف المنـــتجات الصناعية وضمان التغلب على خطر الانخفاض التدريجى فى معدل الأرباح.

المبحث الثالث

روبرت مالتـــس

ولـد تومـاس روبرت مالتس T.R. MALTHUS فى عام ١٧٧٦ فى مكـان قريـب من لندن ، ثم أصبح قسا فى قرية صغيرة فاكتشف البؤس الذى يعانيه الفقـراء الإنجليـز ، خاصـة بسبب رداءة المحاصيل خلال السنوات ١٧٩٤ - ١٨٠٠ وتأثـير الـثورة الصـناعية وحـروب إنجلترا مع فرنسا. وكتـب خـلال تلك الفترة كتيبا بعنوان *الأزمـة* The Crisis يؤيد فيه تطوير نظـام المعونة الاجتماعية للفقراء، ولكنه رفض فيما بعد هذا النظام ونقد رأى المفكـر الإنجليـزى جـدويـن GODWIN (١٧٥٦ - ١٨٣٦) الـذى ألف كتابا بعنوان ***بحث فى العدالة السياسية*** Inquiry concerning political justice (١٧٩٣) يـرى فـيه أن تزايد أعداد السكان مع التقدم الصـناعى وتحسين المؤسسات الاجتماعية يمكن أن يؤدى إلى تحقيق الازدهار والعدالـة فى المجتمع. فأصدر مالتس فى عام ١٧٩٨ الطبعة الأولى من كتابه ***مقال فى مبدأ السكان كما يؤثر فى التحسين المستقبلى للمجتمع*** Essay on principle of population as it affects the future improvement

of society الـذى أحدث صدمة واسعة للرأى العام فيما أبرزه من مخاطر زيـادة السكان والدعوة للحد منها . وكان ذلك بداية لتيار فكرى فى المسألة السكانية (الديموجرافية) عرف باسم تيار المالتسية Malthusianism.

ويحـتل مالتس فى المدرسة التقليدية مكانا خاصا. فلقد اهتم آدم سميث بأسـباب ثـروة الشـعوب، واهتم دافيد ريكاردو بتوزيع هذه الثروة، أما بحث مالـتس فكان أساسا فى أسباب فقر الشعوب وعلى الأخص أسباب البؤس الذى أخـذت تعانى منه الطبقات العاملة فى ظل النظام الرأسمالى الذى أعقب الثورة الصناعية.

وقد عرف مالتس ريكاردو وكانت بينهما صداقة قوية ومراسلات هامة. وعلى الرغم من أن ريكاردو قد استمد من مالتس أفكاره الرئيسية فى نظريتى السـكان والـريع إلا أنـه انتهى - كما رأينا - إلى أن السبب الرئيسى لهبوط معـدل الـنمو الاقتصادى هو انخفاض معدل الأرباح ، وهى فكرة عارضها مالـتس. فقد أظهر فى كتابه ***مبادئ الاقتصاد السياسى*** Principles of political Economy الـذى أصدره فى عام ١٨٢٠ أن زيادة الادخار الذى يـؤدى إلى نقص الطلب الفعلى هو السبب الرئيسى لانخفاض الإنتاج وتدهور معدل النمـو الاقتصادى.

وهـذه الفكـرة أيضا تناقض قانون ساى الذى يقرر أن العرض يخلق الطالب الخـاص بـه، ولكـنها شكلت فيما بعد حجر الأساس فى النظرية الكينزية فى الثلاثينات من هذا القرن.

وقـــد كان مالتس أول من شغل كرسى الاقتصاد السياسى فى إنجلترا إلى أن توفـــى فـــى عام ١٨٣٤ بعد حياة حافلة بالمساهمات الفكرية الهامة والآراء المتقلبة نوعا ما والمواقف الحادة.

وســـوف نتـــناول فكـــر مالتس الاقتصادى من خلال تعرضنا لمسألتين رئيسيتين هما قانون السكان وعوارض النمو الاقتصادى الرأسمالى.

١- قانون السكان:

يـــرى مالتس أن هناك تفاوتا واضحا فى معدل زيادة السكان بالمقارنة لمعـــدل نمو مواد الإعاشة الضرورية للجنس البشرى. ولذا يكتب "أنا أقول أن القـــوة التضـــاعفية للســـكان أكـــبر بمراحل من قدرة الأرض على إنتاج مواد إعاشـــة الإنسان. والسبب الذى أبرر به ذلك هو الاتجاه المستمر الموجود لدى كافـــة الكائـــنات الحـــية لـــزيادة نوعها دون النظر لكمية الغذاء المتوافرة لها. ونحـــن نســـتطيع التأكـــيد بأنـــه عندما لا توقف أية عقبات نمو السكان فانهم يتضـــاعفون مرة كل ٢٥ عاما. ويتزايد السكان من فترة أخرى وفقا لمتوالية هندســـية . . على حين أن مواد الإعاشة لا تتزايد فى أحسن الظروف إلا وفق متوالـــية حســـابية . .، فإذا أحصينا الآن ألف مليون ساكن على الأرض ، فإن الجـــنس البشـــرى سيتزايد على هذا النحو: ١ - ٢ - ٤ - ٨ - ١٦ - ٣٢ - ٦٤ - ١٢٨ - ٢٥٦، فـــى حين أن مواد الإعاشة ستتزايد على النحو الآتى: ١ -٢ -٣ -٤ -٥ -٦ -٧ -٨-٩ . وبالـــتالى فإنـــه بعـــد قرنين سوف تكون

العلاقـــة بين السكان وسبل الإعاشة هى ٢٥٦ إلى ٩ ، وبعد ثلاثة قرون تصبح هذه العلاقة ٤٠٩٦ إلى ١٣".(٥٥)

فقـــوة الغريـــزة الوراثـــية تدفـــع الجنس البشرى للتزايد بمعدلات تفوق بمـــراحل قدرة الطبيعة على توفير الغذاء خاصة مع وجود قانون تناقص الغلة. ولكـــن هـــناك عقـــبات حقيقية تعترض زيادة السكان أهمها الحروب والأوبئة والمجاعات. فالواقع أن هذه العقبات هى الوسائل الطبيعية لإقامة التوازن بين الســكان والمعـــاش المـــتاح لهـــم ، وهو ما يعبر عنه مالتس بمحدودية مأدبة الطبيعة: "الإنسان الذى يولد فى عالم سبق تملك كل ما فيه، إذا لم يحصل من والديـــه علـــى القـــوت الذى من حقه طلبه منهم ، وإذا لم يكن المجتمع بحاجة لعملـــه، لا يكـــون له أدنـــى حـــق فى المطالبة بنصيب من الغذاء مهما كان صـــغيرا. إنـــه فى الحقيقـــة زائد على مأدبة الطبيعة، فلا يوجد مكان خال؟ له فـــى هـــذه المأدبة، وتطالبه الطبيعة بأن يرحل، وهى لن تتأخر طويلا فى أن تضع بنفسها هذا الأمر موضع التنفيذ".(٥٦)

ووســـائل الطبـــيعة فى مواجهة زيادة النسل هى كما ذكرنا المجاعات والأوبـــئة والحروب التى هى نتيجة طبيعية للزحام البشرى وعجز الطبيعة عن الوفـــاء باحتـــياجات الإنسان. ولذلك يدعو مالتس الفقراء لأن يتولوا بأنفسهم الحـــد مـــن زيادة النسل عن طريق تفضيل العزوبية على الزواج وتأخير سن الـــزواج للراغبين فيه وامتناع الأزواج اختياريا عن الإنجاب. ويسمى مالتس هذه الأساليب وسائل "**الكبح الأخلاقى**" moral restraint.

ولقــد ظهــر فــى أوروبا فى فترة لاحقة تيار فكرى يسمى المالتسية الجديدة neo malthusianism يأخذ بأفكار مالتس فى السكان، ولكنه يدعو إلــى وسائل للكبح أكثر جذرية وراديكالية كتعقيم جانب من السكان خاصة من الذيــن ينــتمون للطــبقات الفقــيرة، واستخدام الوسائل غير الطبيعية (دوائية وميكانيكية) للحد من النسل، وإباحة الإجهاض.

والحقــيقة أن مالتس قد قدم قانون السكان دون أى دليل إحصائى سوى مــا لاحظــه من تضاعف عدد السكان فى الولايات المتحدة الأمريكية مـــرة كــل ٢٥ عامــا. ولا شــك فــى أن هــذا يتضمن خلطا بين الزيادة السكانية المترتــبة على ارتفاع معدلات الإنجاب والزيادة السكانية المترتبة على هجرة السكان من بلاد أخرى.

غير أن بعض الدراسات السكانية (الديموجرافية) تشير إلى أن أوروبا -خاصة ايرلندا وإنجلترا- قد شهدت فى النصف الأول من القرن التاسع عشر زيــادة كبــيرة فــى أعداد السكان. ولكن هذا الاتجاه قد تغير فى نهاية نفس القــرن لتشهد بعض البلاد الأوروبية كفرنسا أزمة نقص سكان، ثم عاد معدل الــنمو الســكانى ليســتقر حاليا عند حدود ثبات عدد السكان تقريبا أو الزيادة الطفيفة فى معظم البلاد الأوروبية.

والملاحــظ أن الزيادة السكانية الكبيرة فى دول العالم الثالث فى الفترة الأخــيرة نتــيجة التحسن فى الأحوال الصحية وانخفاض معدل وفيات الأطفال

أعطــت الفرصـــة لظهور تيار المالتسية الجديدة مرة أخرى ليثير الرعب فى الدول الغربية من الآثار المترتبة على النمو السكانى فى العالم الثالث.

ولقــد كان أيضا من أسباب عدم صحة قانون السكان واقعيا أن مالتس افــترض أن الإنتاج الزراعى لن يزيد الا بمعدلات طفيفة بسبب قانون تناقص الغلـــة، ولكــن الأخذ بالفنون والتقنيات الإنتاجية الحديثة فى المجال الزراعى أحــدث نمــوا هائلا فى حجم هذا الإنتاج خاصة فى الدول الغربية ، بحيث إن عــائد التوســع الرأســى قد فاق بمراحل عائد التوسع الأفقى الذى طبق عليه مالتس قانون تناقص الغلة.

٢- عوارض النمو الاقتصادى الرأسمالى:

علــى عكــس آدم ســميث ودافيد ريكاردو وجان باتيست ساى يرى روبرت مالتس أن الاقتصاد الرأسمالى يمكن أن يتعرض لأزمات عامة طويلة ولــيس فقــط لخلــل مؤقت. والسبب الرئيسى لمثل تلك الأزمات هو زيادة الادخار ونقص الاستهلاك.

ففــى رأى مالتس أن "الاتجاه الزائد نحو التراكم الرأسمالى سيؤدى لا محالـــة الـــى عــرض للســلع أعلى من امكانيات استهلاكها فى ظل الهياكل والعــادات الســائدة اجتماعيا".(٥٧) ويؤدى هذا فى المدى الطويل إلى "خفض كبــير فـــى الاســتهلاك غير الانتاجى وبالتالى --عن طريق إضعاف الدوافع المعــتادة للانــتاج- الى توقف مبكر للتنمية والثروة".(٥٨) فالفكرة الرئيسية

لمالـــتس هى أنه اذا ارتفع معدل الادخار إلى أقصـــــاه فإنه يقضى على دوافع الانـــتاج، حيـــث إن الادخار فى رأيه ينتزع جزءا من الأموال التى كان يمكن أن تخصــص للاستهلاك الحالى ويوجهها لاستخدامات تستهدف الحصول على الـــربح. فالادخار عند مالتس احتفاظ بالدخل فى شكل رأس مال مما يؤدى الى نقص الطلب الفعلى على سلع الاستهلاك.

وفـــى هذا الصدد يقول مالتس "الثروة العامة والثروة الفردية تتوالدان دائمـــا مـــن الطلـــب الفعلـــى. ففـــى كل المرات التى يكون فيها الطلب على المنـــتجات كبـــيرا –أى فـــى كل المرات التى تكون فيها القيمة التبادلية لكافة الســـلع قـــادرة علـــى أن تكافـــأ أيادى أكثر من المعتاد دون زيادة رأس المال المخصص للانتاج– فإنه ينتظر أن نرى أيضا زيادة عامة فى حجم المنتجات أكـــثر مـــن رؤيتـــنا زيـــادة حجم سلعة أو أخرى عندما يرتفع ثمنها الجارى". فتأثـــير زيادة الطلب الفعلى على حجم الانتاج الكلى أكبر وأهم من تأثير ارتفاع أثمان البعض أو البعض الآخر من المنتجات.

ولكـــن مالـــتس يمـــيز بين نوعين من الطلب الفعلى: طلب المنتجين وطلـــب غير المنتجين. وهو يعتقد أن الطلب القادر على تنشيط النمو إنما هو الطلـــب الاســـتهلاكى لغـــير المنتجين خاصة طبقة الملاك العقاريـــــن. أما اســـتهلاك الطـــبقة العاملـــة فإنـــه "لا يمكن أبدا أن يشكـــل وحده حافزا على اســـتخدام رأس المـــال (الانتاجى). فحتى لو زادت أجور العمال، فإن ذلك "لا يـــؤدى بالضـــرورة لـــزيادة الطلب الفعلى لأن العمال يفضلون الراحة والتمتع

بوقــت الفراغ leisure عن زيادة استهلاكهم". وكذلك فإن طلب الرأسماليين لا يمــثل حــلا لأنهم "بحسب التعريف قد اختاروا الشح والتقتير. فعن طريق حــرمان أنفســهم من سلع البهجة والترف يدخرون لزيادة ثروتهم". ومن ثم يخلــص مالــتس الــى أنه سوف يكون هناك إفراط عام فى الإنتاج ما لم تكن هــناك زيــادة فى الاستهلاك غير المنتج للطبقات الاجتماعية الأخرى بخلاف الرأســماليين والعمــال. هــذه الطــبقات تتشكل أساسا - بالإضافة إلى ملاك الأراضى والخدم- من مجموعات من الأشخاص مكرسين لأنواع مختلفة من الخدمــات العامــة. "فنحن بحاجة لرجال الدولة ليحكموا ، وللجنود للدفاع عن الأرض، وللقضــاة وللمحاميــن لإدارة العدالــة وحمايــة حقــوق المواطنين، وللأطــباء والجراحيــن لمعالجة وتضميد الجراح، وللقساوسة لتثقيف الجهلاء والإشــراف علــى شئون الديانة". كل هؤلاء الأشخاص يستهلكون سلعا مادية تنــتجها المصانع الرأسمالية ولكنهم لا ينتجون هم أنفسهم. وتأتى فائدة هؤلاء المســتهلكين غــير المنتجيــن مــن أنهم يحافظون على التوازن بين المنتجات والاستهلاك.(٥٩)

وترجع أهمية نظرية مالتس فى الطلب الفعلى إلى أنها تتضمن التسليم للمرة الأولى فى الفكر الاقتصادى التقليدى بإمكانية حدوث أزمات دائمة ناشئة عن أسباب كامنة فى النظام الرأسمالى. فهذا النظام لا يتكيف آليا مع التغيرات الطارئــة، وإنمــا يلــزم وجود عدد كبير من المستهلكين غير المنتجين لتفادى أزمات الإفراط فى الإنتاج والركود.(٦٠)

فلقـد سـبق لريكاردو أن تعرض لاحتمال حدوث أزمة فى الطلب إذا وقعـت زيـادة كبـيرة فى التراكم الرأسمالى لم يعقبها زيادة مماثلة فى النمو السـكانى، وسـلم بأن ذلك يقود الى خفض معدل الربح وبصرف النظر عن زيـادة نفقـة إنتاج القمح (زيادة معدل الريع). ولكن ريكاردو كان ينظر لمثل هـذه الأزمـة كأمر عارض ومؤقت. فزيادة الأجور سوف تشجع سريعا نمو السـكان، الأمر الذى يزيد من مستوى الأرباح فى المدى القصير. ولا يوافق مالـتس ريكاردو فى هذا الرأى حيث يشدد على عدم مرونة عرض العمال فى المـدى القصـير. فالزيادة فى عدد العمال لا يمكن أن تتحقق فى السوق قبل مدة تتراوح بين ١٦ و ١٨ سنة. وفى هذه الظروف فإن زيادة معدل الأجور يضـر بالرأسـماليين الذيـن يجدون أنفسهم محصورين بين انخفاض الأثمان (بسـبب نقص الطلب) وزيادة النفقات(بسبب رفع أجور العمال)، ومن ثم يهبط مستوى الاستثمار ويتعثر النمو الاقتصادى.(٦١)

هـذه النظرية تختلف بالطبع عن قانون ساى الذى يقرر أن "العرض يخلـق الطلـب الخاص به" -على النحو الذى سندرسه تفصيلا فيما بعد-، كما أنها تختلف عن تأكيد دافيد ريكاردو "أن كل جزء من الدخل سواء استهلك أو اسـتثمر ينـتج طلـبا مساويا على السلع وإن لم يتعلق الأمر بنفس النوع من السـلع"، كمـا لا يتفق أيضا مع مقولة آدم سميث التى عرضناها سلفا من أن "كل ما يدخر يستهلك فى النهاية".

وقــد اقــترح مالــتس اســتخدام أفراد الطبقات الفقيرة فى مشروعات الأشــغال العامــة. ويرى أنه "لا يمكن الاعتراض على هذا الأسلوب -رغم أنـــه يســتلزم مــبالغا ضخمة تقتطع بواسطة الضريبة- بحجة أنه يؤدى الى خفــض رأس المــال الموجــه للعمل المنتج لأن هذا هو - الى حد معين - الشيء الذى نحن بحاجة إليه".(٦٢)

ويعــتقد كثــير من الاقتصاديين فى السنوات الأخيرة أنه يمكن تقسيم المدرســة التقلــيدية بــزعامة آدم سميث الى فرعين رئيسيين: فرع ريكاردو وفــرع مالــتس. والواقع أن أوجه الاختلاف بين ريكاردو ومالتس عديدة ، كما تظهر فى النقاط الآتية (٦٣):

- يهــتم ريكــاردو فــى تحليله بالمشكلات قصيرة المدى، على حين يولى مالتس عناية أكبر بالمشكلات طويلة الأمد.
- يــرى ريكــاردو أن أســاس القــيمة يكمــن فى العمل، على حين يرى مالتس أن هذا الأساس ينجم عن التقاء العرض بالطلب.
- يــأخذ ريكاردو كمقياس للعمل كميته التى تحتويها السلعة فى حين يفضل مالتس كمقياس كمية العمل المطلوبة.
- يعــتقد ريكاردو أن ما يسبب نهاية النمو هو الارتفاع المتواصل فى أســعار المــواد التى يستهلكها العمال مما يؤدى الى انخفاض مستمر فى معدلات الأربــاح. أمــا مالــتس فــيرى الخطر على النمو فى نقص الطلب الفعلى على الاستهلاك.

- لا يسلم ريكاردو بامكانية وقوع أزمات شاملة في النظام الرأسمالى على حين يرى مالتس وقوع هذه الأزمات أمرا محتملا.

- يقف ريكاردو موقفا مناهضا لطبقة الملاك العقاريين كما يتضح من نظرياته في الريع والربح والتجارة الخارجية ومن موقفه المناهض لقوانين الغلال corn laws. وعلى العكس أخذ مالتس موقف المدافع العنيد عن مصالح هذه الطبقة حيث أيد الابقاء على قوانين الغلال (التى تحد من واردات القمح الأجنبية لمصلحة الزراعة المحلية) وانتهى فى تحليله الاقتصادى الى أن ازدهار المجتمع يتوقف على زيادة نصيب طبقة الملاك العقاريين فى الدخل القومى لأن نفقاتها تمثل العنصر المؤثر فى الطلب الفعلى.

وربما يمكن تلخيص الاختلاف بين إسهامى الاقتصاديين الانجليزيين البارزين فى عبارة ساخرة لأحد معاصريهما وهو الاقتصادى روبرت تورينز R. TORRENS : "الاقتصاد السياسى كما يقدمه مستر ريكاردو بسيط ومنتظم على نحو لا وجود له فى الواقع، أما الاقتصاد السياسى على النحو الذى يقدمه مستر مالتس فهو فوضى ناتجة عن عناصر (واقعية) بلا علاقة تربطها".(٦٤)

المبحث الرابع

جان باتست ساى

ولــد جان باتست ساى J . P. SAY فى عام ١٧٦٧ م، وتأثر بأفكار آدم ســميث الاقتصادية، وقام بترجمتها ونشرها فى فرنسا. وفى عام ١٨٠٣ أصــدر مؤلفــه الرئيسى **مطول الاقتصاد السياسى** Traité d'Economie Politique، ثــم أصــدر فــى عــام ١٨١٥ كتابه **عقيدة الاقتصاد السياسى** Catechisme d'Economie Politique. وقــد قام ساى بممارسة العمــل الاقتصادى بصورة عملية عندما أنشأ مصنعا ناجحا للنسيج الميكانيكى يعمــل بــه أكــثر من ٤٠٠ شخص. وفى عام ١٨٢٨ م أصدر مؤلفا أسماه **المنهج الكامل للاقتصاد السياسى العملى** Cours Complet d'Economie Politique Pratique. ثــم أصــبح ساى أول أستاذ للاقتصاد السياسى فى فرنســا عــندما شغل فى عام ١٨٣٠ الكرسى الذى أنشئ لهذا العلم فى الكوليج دو فرانس Collegue de France . وقد توفى ساى فى عام ١٨٣٢.

وســـوف نتـــناول أهم إسهامات ساى فى الفكر الاقتصادى التقليدى من خلال التعرض للنقاط الآتية: الإنتاج، التبادل، التوزيع، قانون المنافذ.

١ - الإنتاج:

يرى ساى أن الإنتاج لا يشكل عملية خلق للمادة - حيث إن أقصى ما يمكــن عملــه هو تحويلها - ولكنه يشكل عملية إنشاء للمنفعة. وبالتالى يسقط ســاى التميــيز الــذى أنشــأه آدم سميث بين الطبيعة المنتجة لبعض الأنشطة والطبيعة غير المنتجة للأنشطة التى لا يترتب عليها تحويل فيزيائى للمادة.

وهكــذا يعــرف ساى الإنتاج تعريفا واسعا بأنه "إعطاء القيمة للأشياء عن طريق إضفاء المنفعة عليها".(٦٥) ويفرق ساى فى هذا الصدد بين ثلاث طرق للإنتاج (٦٦):

- الطريقة الأولى هى التقاط الأشياء من الطبيعة مثل الصيد واستخراج المواد المعدنية والزراعة. وتسمى **الصناعة الزراعــــية** industrie agricole.

- الطريقة الثانية هى إعطاء الأشياء قيمة أكبر عن طريق الـــتحويلات الـــتى تدخـــل عليها. فالقرط (الحلق) يساوى أكثر من المعدن المستخدم فى صـــنعه. وتسمى هذه الزيادة فى قيمة القرط عن قيمة المعدن "القيمة المنتجة" valeur produite. والقــرط فـــى واقـــع الأمـــر نتاج جهدين: جهد عامل

المنجم وجهد الصانع. ويسمى الجهد الأخير **الصناعة التحويلية** industrie manufacturière .

- الطريقة الثالثة هى شراء المنتجات من الأماكن التى تكون قيمتها فيها قليلة ونقلها لبيعها فى الأماكن التى تكون قيمتها فيها كبيرة. وهذا ما يسميه ساى **الصناعة التجارية** commmerciale industrie.

ويرى ساى أن ما يجمع هذه الطرق الإنتاجية الثلاث هو كونها تتمثل جميعا فى نقل المنتج من حالة إلى حالة أخرى يكون فيها أكثر نفعا وأكثر قيمة.

ويتناول ساى ما يسميه الناتج غير المادى produit immateriel فيعرفه بأنه "منفعة منتجة utilité produite غير مرتبطة بأى مادة، ولها مع ذلك قيمة ويمكننا الاستفادة منها".(٨٧) ويعطى مثالا على الناتج غير المادى عمل الطبيب والجراح والموسيقى والجندى والقاضى ورجل الدين. ويتميز هذا الناتج عن غيره بأن ليس له امتداد زمنى يتخطى وقت إنتاجه. أى بمعنى آخر أنه يستهلك لحظة إنتاجه. وهكذا يصف ساى الخدمات بأنها "إنتاج غير مادى"، بينما اعتبرها سميث وغيره من التقليديين "أنشطة غير إنتاجية".

ويهتم ساى على عكس التقليديين الإنجليز برب العمل أو المنظم enterpreneur ويميزه عن صاحب رأس المال أو الرأسمالى capitalist.

فـــلا يشترط فى المنظم أن يكون مالكا للمواد أو الأموال التى يستخدمها ولكن يشـــترط فـــيه أن يعمل لحسابه الخاص بحيث لا يحصل على أجر محدد سلفا يدفعـــه له شـــخص آخر. ويلخص ساى عمل المنظم فى القطاع الصناعى فى العمليات الآتية(٦٨):

- الحصـــول علـــى المعارف والمعلومات الأساسية لنوع النشاط الذى يمارسه.
- تجميع وسائل التنفيذ الضرورية لخلق المنتج الجديد.
- حساب نفقات الإنتاج ومقارنتها بالقيمة المنتظرة لهذا الإنتاج مع عدم الشـــروع فـــى الإنتاج إلا إذا تبين أن قيمته سوف تغطى كافة النفقات المترتبة عليه.
- إدارة العملـــية الإنتاجـــية مـــع الإشراف على أداء العمال والأجراء الآخرين المشاركين فى العملية الإنتاجية.
- تسويق وتصريف المنتجات بعد إتمام صنعها.

وبصـــورة عامة يفرق جان باتست ساى بين ثلاث طوائف من الأفراد الذين يقدمون خدمات إنتاجية:

- هؤلاء الذين يقدمون خدمات صناعية ويسمون رجال الصناعة les industriels.
- هـــؤلاء الذين يزودون الإنتاج برؤوس الأموال ويسمون الرأسماليين les capitalistes.

- هـؤلاء الذيـن يقدمـون الأراضى ويسمون الملاك العقاريين les propriétaires fonciers.

وجميع هؤلاء عند ساى منتجين producteurs سواء مباشرة بأنفسهم (رجـال الصناعة) أو بصورة غير مباشرة عن طريق الأدوات التى يملكونها (الرأسماليون والملاك العقاريون).(٦٩)

وللمـرة الأولـى يوضح ساى أن الإنتاج يقوم على عناصر ثلاثة هى رأس المـال والعمـل والأدوات الطبيعية instruments naturels التى من أبـرزها الأرض. ويعطى ساى لرأس المال capital معنى واسعا. فيرى أن "قيمة كل الأشياء تشكل ما نسميه رأس المال الإنتاجى". وتحديدا فإن الطريقة الـتى تستخدم بها إحدى القيم وليست طبيعة ماهيتها هى التى تجعل منها رأس مـال. فلو استهلكنا إحدى الـقيـم بحيث لا يمكن أن تعيد إنتاج قيمة أخرى فإنهـا تتوقف عن أن توجد وبالتالى لا يمكن اعتبارها بعد ذلك رأس مال. أما إذا اسـتهلكناها بطريقة تؤدى إلى إعادة إنتاجها بشكل مختلف بهدف استهلاكها مـن جديـد وإعادة إنتاجها مرة ثانية، فإن هذه القيمة تسمى حينئذ رأس مال. ويوضـح سـاى أن مهمـة رأس المال المستخدم فى الإنتاج هى تقديم "سلفه" لتغطـية جمـيع الـنفقات التى يستلزمها الإنتاج منذ بداية العمليات الإنتاجية. ويعـرف رأس مـال الأمـة بأنـه "مجمـوع رؤوس الأموال المستخدمة فى المشروعات الصناعية".(٧٠)

ويلاحـــظ ممـــا سبق أن رأس المال عند ساى لا يتشكل – مثلما كان الأمـــر بالنسبة لسميث وريكاردو – من سلع مادية أو سيولة مالية تستخدم فى تسهيل عمل صاحب المشروع، وإنما من القيم الحسابية لهذه السلع والأموال. فهو لا يخلط أبدا بين رأس المال وأدوات الإنتاج.

ويعـــرف ساى **الأدوات الطبيعية للصناعة** instruments naturels de l'industrie بأنهـــا الأدوات التى زودت بها الطبيعة الإنسان مجانا والتى تســـتخدم فـــى خلق منتجات مفيدة. وهى تتميز عن رؤوس الأموال التى تعد أدوات اصـــطناعية instruments artificiels، أى منـــتجات خلقت بواسطة الصـــناعة ولا تمـــنح مجانـــا للإنسان. وأول هذه الأدوات الطبيعية وأكثرها أهمية هى الأرض القابلة للزراعة.(٧١)

ولا جـــدال فى أن هذه الفكرة هى محل نقد شديد. فالأرض والماء التى يعتـــبرها ســـاى هـــبات طبيعـــية مجانية تشكل –خاصة فى ضوء أزمة البيئة الحالـــية– أكثر الموارد قيمة لحياة الإنسان ومستقبله، وهى ليست هبات مجانية ولكنها موارد حقيقية قابلة للتدمير والنفاد.

٢ – التبادل:

على عكس التقليديين الآخرين لا يعتبر ساى العمل أساس القيمة وإنما يـــرد هـــذا الأســـاس إلى المنفعة التى تعود علينا من استخدام المنتج . ولذا يكتـــب فى **عقيدة الاقتصاد السياسى** "إن المنفعة من وراء السلعة وليس نفقات

الإنـــتاج هـــى التى تضفى عليها القيمة".(٧٢) ومن قبل ذلك يكتب فى **مطول الاقتصـــاد السياســـى:** "فى الواقع، عندما يبيع الرجل لآخر منتجا ما فإنه يبيع لـــه المـــنفعة الكامـــنة فـــى هذا المنتج. والمشترى لا يشتريه إلا لمنفعته فى الاســـتخدام الـــذى يدخره له. وإذا كان المشترى لسبب ما مضطرا لأن يدفع مـــبلغا أعلى مما تساويه فى نظره تلك المنفعة، فإنه حينئذ يدفع مقابل قيمة لا وجـــود لها ولم تسلم لـــه . . لا يوجد إذن إنتاج حقيقى للثروة إلا إذا صاحبه خلق أو زيادة فى المنفعة" (٧٣).

ويعطـــى ساى للمنفعة مفهوما شخصيا بحتا وليس مفهوما موضوعيا. فالأشـــياء ليســـت نافعـــة أو غير نافعة إلا بالنظر لإشباعها حاجات ورغبات إنســـان معين. فهذا الإنسان "هو وحده الحكم فى مدى أهمية الأشياء بالنسبة لـــه ومدى حاجته إليها. فنحن لا نستطيع الحكم على منفعة الأشياء له إلا من خـــلال الثمـــن الـــذى يضعه ليحصل عليها. بالنسبة له فإن قيمة الأشياء هى المقـــياس الوحيد لمنفعة هذه الأشياء للإنسان".(٧٤) وحيث إن تقدير المنفعة هـــو تقدير شخصى فإن المنفعة تختلف باختلاف الأشخاص والأوقات والأماكن والظروف.

وكغيره من التقليديين لا يرى ساى للنقود سوى وظيفة واحدة: " النقود لا تســـتخدم فـــى أى غرض سوى الشراء".(٧٥) فالنقود هى وسيلة للتبادل ولا تأثـــير لها على القيمة أو على الإنتاج. فالتبادل هو "مقايضة شىء يحوزه شـــخص بشىء آخر يحوزه شخص آخر"، أما البيع فهو تبادل سلع مقابل مبلغ

مـــن الـــنقود، والشـــراء هو تبادل مبلغ من النقود مقابل السلع. فنحن نبادل المنـــتج الـــذى نبـــيعه والـــذى لا نحتاج إليه مقابل المنتج الذى نشتريه والذى نرغـــب فـــى استخدامه. فالنقود ليست غرض ولكنها فقط وسيلة المبادلات. فهـــى تدخـــل بصـــورة عابـــرة فـــى حيازتنا عندما نبيع، وهى تخرج عندما نشترى".(٧٦)

٣- التوزيع:

باعتـــبار أن ســـاى يحدد - كما أسلفنا - عناصر ثلاثة للإنتاج: العمل ورأس المـــال والأدوات الطبيعـــية، فـــإن الدخل الإجمالى يتوزع فى رأيه إلى أجور للعمال وأرباح لأصحاب رؤوس الأموال وريوع للملاك العقاريين.

ولـــذا يكتب ساى فى مطول الاقتصاد السياسى: "دخل المجتمع يساوى الـــناتج الإجمـــالى لكـــل مـــن الأراضـــى ورؤوس الأموال وصناعة الأمة". ويـــتوزع هذا الدخل بين ثلاثة متقاسمين بحسب طبيعة خدماتهم الإنتاجية وهم: العاملون، أصحاب رؤوس الأموال، وحائزو العقارات الزراعية".(٧٧)

ولا يؤيـــد ساى تقسيم المجتمع إلى منتجين ومستهلكين حيث يرى "أن كـــل الناس مستهلكين وكلهم تقريبا منتجين أيضا. فلكى نعتبر أحد الأشخاص غـــير منتج، فانه يتعين ألا يمارس أية مهنة أو حرفة وألا يملك أية موهبة وألا يحوز أية قطعة من الأرض أو أية رأس مال مهما صغر".(٧٨)

٤- قانون المنافذ:

يعتـــبر قـــانون المنافذ La Loi des Debouchés أشهر الإسهامات الفكرية لجان باتست ساى فى علم الاقتصاد، ويختصر عادة على النحو الآتى: "كـــل عرض يخلق الطلب المساوى له". ولكن ساى نفسه يعبر عن هذه الفكرة على نحو أكثر تفصيلا:

"دور الـــنقود عابر فى التبادل الذى ينطوى فى واقع الأمر (كما أسلفنا) علـــى بـــيع للســـلع نظير شراء لسلع أخرى. ومن الجدير بالملاحظة أنه منذ اللحظـــة الـــتى ينـــتهى فيها التبادل، فإن المنتج النهائى يمثل منفذا لسلع أخرى بكـــامل مـــا يتضمنه من قيمة . . (وتفسير ذلك أنه) عندما يتم المنتج الأخير ســـلعته، فإن رغبته العارمة تكون بيعها حتى لا تتعطل لديه قيمة هذه السلعة. ولكـــنه لـــن يكون راضيا أيضا إذا ما بقيت لديه قيمة النقود التى حصل عليها مـــن بيع هذه السلعة، فهو يخشى أيضا أن تتعطل لديه . . والواقع أنه لن يجد ما يفعله بهذه النقود سوى شراء سلعة ما. وهكذا نرى أن مجرد إنتاج إحدى السلع يتيح - منذ تلك اللحظة ذاتها - منفذا لسلعة أخرى".(٧٩)

فســـاى يرى أن إنشاء سلعة جديدة يعنى خلق قيمة ، ومن ثم اكتساب قـــدرة لشـــراء سلعة ذات قيمة معادلة. فالواقع أن قيمة كل سلعة تتحول فورا إلـــى دخـــول للمشـــاركين فـــى إنـــتاجها حيث يحصل العمال على أجورهم والرأســـماليين علـــى أربـــاحهم وموردو المواد الأولية على ما يستحقونه من

مقـــابل. وســـوف توجه هذه الدخول فورا وآليا إلى الإنفاق على شراء سلع أخـــرى. وبهذا تكون القيمة الإجمالية للإنتاج مساوية للقيمة الإجمالية للدخول الموزعة، وبالتالى أيضا مساوية لإجمالى النفقات فى المجتمع.

ويمكنـــنا أن نســـتنتج مـــن العرض السابق أن الثروة لا تأتى أبدا من الطلـــب ولكن الإنتاج هو الذى يخلق الدخول التى تثرى المواطنين ، ونستنتج أيضـــا أن الإنـــتاج لا يزيد فقط عرض السلع ولكن أيضا ينشئ الطلب كنتيجة لـــتوزيع الدخـــول على عناصر الإنتاج، ومن ثم نقول باختصار أن كل سلعة يؤتـــى بهـــا إلـــى السوق تخلق الطلب عليها، وبالتالى يكون العرض والطلب مرتبطين ارتباطا لا انفصام له.

ومـــؤدى قانون المنافذ أن أزمة الإفراط فى الإنتاج surproduction تكون مستبعدة، فالطلب الكلى يساوى دائما وبالضرورة العرض الكلى.

ولكـــن قـــانون ســـاى تعـــرض لنقد شديد يمكن تلخيصه فى النقطتين الآتيتين:

- أهمـــل ســـاى وظـــيفة النقود كمخزن للقيمة، وبالتالى فإنه لم يستوعب حقـــيقـــة أن الاقتصاد النقدى يختلف عن الاقتصاد غير النقدى فى إمكانية وجود فـــائض عـــام فـــى عـــرض البضائع. فليس صحيحا أن الأفراد يسعون دائما للـــتخلص ســـريعا مـــن نقودهم عن طريق شراء سلع أخرى ، فالنقود تستخدم أحـــيانا فـــى أغـــراض أخـــرى كالمضـــاربة، وتكتـــنز أحيانا أخرى انتظارا لفرصة أكثر مناسبة للاستثمار.

- لـــم يهـــتم ساى بدراسة النتائج المترتبة على حالة وجود خفض عام للنفقات الاستهلاكية أو الاستثمارية، وذلك بسبب أنه يفترض أن الادخار ينفق بالضرورة.

يتبيـــن مما سبق أن إسهام جان باتست ساى فى المدرسة التقليدية وإن يكن متواضعا بالمقارنة للتقليديين الإنجليز (سميث، ريكاردو، مالتس)، فإنه قد أضـــاف بعض الأفكار الجديدة والهامة للفكر الاقتصادى فى مسيرته الطويلة.

الهوامش

(١) SMITH (A.): **The Theory of Moral Sentiments , 1759**

(٢) SMITH (A.): **An Inquiry into the Nature and Cause of the Wealth of Nations**

(٣) آدم سميث: المرجع السابق، الكتاب الثانى.

(٤) HEILBRONER(R.): **Les Grands Economistes ,** Paris, Seuil, 1971,p.53

(٥) روبــرت هيلــبرونر: **قــادة الفكــر الاقتصـــادى،** ترجمة الدكتور راشد الـــبراوى، القاهـــرة، مكتبة النهضة المصرية، الطبعة الثانية، ١٩٧٩، ص ٦١ - ٦٣

(٦) آدم سميث: المرجع السابق، الكتاب الثانى.

(٧) اريك رول: **تاريخ الفكر الاقتصادى،** المرجع السابق، ص ٧٨

(٨) انظر: هيلبرونر: **قادة الفكر الاقتصادى،** المرجع السابق، ص ٧٨

(٩) انظر المرجع السابق، ص ٦٧ - ٦٨

(١٠) د.راشـــد الـــبراوى: **تطــور الفكــر الاقتصـــادى،** القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٧٦، ص ٨٥

(١١) انظر: مارك بلج: **الفكر الاقتصادى**، المرجع السابق، ص ٦٢

(١٢) آدم سـميث: بحـث فـى ثـروة الأمـم، المرجع السابق، الترجمة الفرنسية، الكتاب الأول، ص ٣٥ وما بعدها.

(١٣) المرجع السابق، ص ٦٥

(١٤) المرجع السابق، ص ٦٩

(١٥) المرجع السابق، ص ٨٢

(١٦) المرجع السابق، ص ١١١

(١٧) المرجع السابق، ص ٦٦

(١٨) انظر : المرجع السابق، ص ١٨٧

(١٩) آدم سميث: المرجع السابق، ص ٤٦٥ - ٤٦٦

(٢٠) انظـر: د. أحمـد جمال الدين موسى: **دراسات فى العلاقات الاقتصادية الدولية**، المنصورة، المكتبة العالمية، ١٩٨٩، ص ٧-٨

(٢١) انظر:

JAMES (E.) : **Histoire sommaire de la pensée économique,** Paris , Montchrestien , 1969 , p. 86 - 87

(٢٢) آدم سـميث: بحـث فى ثروة الأمم، المرجع السابق، الفصل الثانى من الكتاب الرابع.

(٢٣) المرجع السابق، الكتاب الثانى، الفصل الثانى.

(٢٤) المرجع السابق.

(٢٥) المرجع السابق، ص ٤٢٣

(٢٦) المرجع السابق.

(٢٧) انظـــر: د. أحمـــد جمـــال الديـــن موسى: **دروس فى ميزانية الدولة - الإطـــار القـــانونى والمضـــمون الاقتصـــادى**، المنصـــورة، المكتـــبة العالمية، ١٩٩١، ص ١٦٦ - ١٦٧ .

(٢٨) آدم سميث: المرجع الخامس، الكتاب الخامس، الفصل الثانى.

(٢٩) RICARDO(D.) : **Principles of Political Economy and Taxation**

ونحن نحيل فى إشاراتنا إلى طبعة الترجمة الفرنسية الآتية:

RICARDO (D.): **Des Principes de l'Economie Politique et del'impôt** , Paris , Flammarion , 1977

(٣٠) المرجع السابق، ص ٢٥ - ٢٦

(٣١) المرجع السابق، ص ٢٧ - ٢٨

(٣٢) المرجع السابق، ص ٣٣

(٣٣) انظـــر المـــرجع السابق ص ٣٣، والفصل الأول من الكتاب الأول من **ثروة الشعوب**، المرجع المشار إليه سلفا.

(٣٤) انظر ريكاردو: المرجع السابق، ص ٣٤ - ٣٥

(٣٥) المرجع السابق، ص ٤٠ ، ص ٤٦

(٣٦) المرجع السابق، ص ٥٧

(٣٧) المرجع السابق، ص ٥٨

(٣٨) المرجع السابق، ص ٦١

(٣٩) المرجع السابق، ص ٦٠

(٤٠) المرجع السابق، ص ٦٣

(٤١) المرجع السابق، ص ٨٠

(٤٢) المرجع السابق، ص ٨١

(٤٣) المرجع السابق، ص ٨٤

(٤٤) المرجع السابق، ص ٨٢

(٤٥) المرجع السابق، ص ٨٥

(٤٦) المرجع السابق، ص ٨٧

(٤٧) المرجع السابق، ص ٨٦ - ٨٧

(٤٨) المرجع السابق، ص ٩١

(٤٩) المرجع السابق، ص ١١٠

(٥٠) المرجع السابق، ص ١٠٤

(٥١) المرجع السابق، ص ٩٩

(٥٢) المرجع السابق، ص ١١٥

(٥٣) انظر المرجع السابق ص ١١٧-١٣٠، وانظر أيضا: د.أحمد جمال الدين موسى: **دراسات فى العلاقات الاقتصادية الدولية**، المنصورة، المكتبة العالمية،١٩٨٩، ص ٨ -١٢

(٥٤) انظر: د.أحمد جمال الدين موسى، المرجع السابق، ص ٤٣-٥١

(٥٥) مالتس: **مقال فى مبدأ السكان**، مشار إليه فى باسليه وآخرين: **تاريخ الأفكار الاقتصادية - المؤسسون**، مرجع سلفت الإشارة إليه، ص ٤٢.

(٥٦) المرجع السابق، ص ٤٣

(٥٧) مالتس: **مبادئ الاقتصاد السياسى**، مشار إليه فى بلج، **الفكر الاقتصادى**، مرجع سلفت الإشارة إليه، ص ٢٠١-٢٠٢

(٥٨) مالــتس: رســالة إلــى ريكــاردو، أشــار إلــيها كيــنز فى مقاله عن مالتس، راجع باسليه وآخرين: المرجع السابق، ص٤٥.

(٥٩) انظــر: دنــيس: **تــاريخ الفكــر الاقتصــادى**، المرجع السابق الإشارة إليه، ص ٣٤٨.

(٦٠) انظر: رول: **تاريخ الفكر الاقتصادى**، المرجع السابق، ص ٣٤٧

(٦١) انظر دنيس، المرجع السابق، ص ٣٤٧

(٦٢) انظر المرجع السابق، ص ٣٤٧

(٦٣) انظر على وجه الخصوص:
WOLF(J.): **La pensée économique de MALTHUS** in : CHAMCUS[A.]:(ed.): **Malthus, hier et aujourd'hui**, Paris, CNRS , 1984 , p. 237

(٦٤) مشار إليه فى بلج: **الفكر الاقتصادى**، المرجع السابق، ص ٢٠٤

(٦٥) ســاى: **عقــيدة الاقتصاد السياسى**، طبعة Mame، باريس،١٩٧٢، ص ٣٧

(٦٦) المرجع السابق، ص ٤٢-٤٥

(٦٧) المرجع السابق، الفصل التاسع، ص ٧٠ – ٧٢

(٦٨) المرجع السابق، الفصل الرابع، ص ٤٦ – ٥٠

(٦٩) المرجع السابق، الفصل السابع، ص ٦٠ – ٦٥

(٧٠) المرجع السابق، الفصل الخامس، ص ٥١ – ٥٧

(٧١) المرجع السابق، الفصل السادس، ص ٥٨ – ٥٩

(٧٢) المرجع السابق، ص ٣٩

(٧٣) جان باتست ساى: **مطول الاقتصاد السياسى**، الفصل الثانى.

(٧٤) جان باتست ساى: **عقــيدة الاقتصاد السياسى،** الفصل الثانى، ص ٣٨ - ٤١

(٧٥) المرجع السابق، ص ٧٧

(٧٦) انظــر المرجع السابق: الفصلين الحادى عشـــر والثانى عشر ص ٧٧ - ٨٩

(٧٧) ساى : **مطول الاقتصاد السياسى،** الجزء الثانى، الفصل الثامن.

(٧٨) ســاى: **عقــيدة الاقتصـــاد السياســى،** الفصـــل التاســع عشـــر، ص ١٢٠

(٧٩) ساى: **مطول الاقتصاد السياسى،** ص ١٤٠ - ١٤١

الباب الثانى

التحليل الاقتصادى الوحدى
(الجزئى)

الفصل الأول

الطلب والعرض والثمن

أولا - تعريف الطلب :

الطلب هو الكمية التى يرغب المشترى الجاد فى الحصول عليها من سلعة أو خدمة ما خلال فترة زمنية محددة عند سعر معين. ويتضح من هذا التعريف وجوب توافر ثلاثة أركان فى الطلب المعتد به اقتصاديا هى:

- جديـــة المشـــترى، بمعنى أن طلبه ليس مجرد رغبة عارضة فـــى الشـــراء أو مجـــرد أمنـــية ولكـــنها رغبة حقيقية مقرونة بالاســـتعداد للدفـــع، ولـــذا يجـــب أن يكون المشترى ملىء، أى مدعم بقوة شرائية.

- تحديـــد المـــدة الـــتى يتعلق بها الطلب. فحجم طلب المشترى مـــن الخـــبز أو اللحـــم يختلف بالنسبة لفترة أسبوع عنه بالنسبة لفترة شهر أو عام.

- تحديــد الثمــن الذى يتحدد حجم الطلب فى ظله. فعدد الأفراد الذيــن يطلــبون طرازا معينا من السيارات سيتفاوت جذريا فيما لــو كــان ثمــن هذا الطراز ٢٠ ألف جنيه مقارنة بحالة ارتفاع الثمن إلى ٥٠ ألف جنيه.

ثانيا - تعريف العرض :

تعريف العرض قريب الشبه بتعريف الطلب. فالعرض هو الكمية الــتى يرغب البائع فى بيعها من سلعة أو خدمة معينة خلال فترة زمنية عــند سعر معين. وهنا أيضا يلزم توافر الأركان السابقة ذاتها أى جدية الــبائع فــى التزامه بالبيع وتحديد مدة العرض وتعيين الثمن الذى يرغب العــارض فــى بــيع سلعته فى ظله. ويلاحظ أن عرض بضاعة قيمتها ١٠٠٠ جنــيه إنمــا يعنى فى الوقت نفسه طلباً على النقود قيمته ١٠٠٠ جنيه. وهكذا يبدو الارتباط واضحا بين العرض والطلب.

ثالثا - جدول الطلب :

إذا أمكننا التعرف على رد فعل المشترين والبائعين تجاه مستويات الأثمان المختلفة فانه يمكننا تكوين جدول للطلب وآخر للعرض. فجدول الطلب يوضح الكميات المختلفة من السلعة التى يرغب الناس فى شرائها عند كل مستوى من مستويات الثمن. فإذا نظرنا على سبيل المثال لســوق أجهــزة الحاســبات وحاولنا أن نتقصى عدد الأجهزة التى يطلب المســتهلكون شراءها فى ظل ثمن معين خلال مدة شهر مثلا، فإنه يمكننا افتراضا تكوين جدول الطلب الآتى:

جدول رقم ١

جدول الطلب

ثمن جهاز الحاسب بآلاف الجنيهات	الكمية المطلوبة من أجهزة الحاسبات بالآلاف
٥	٢
٤	٤
٣	٦
٢	٨
١	١٠

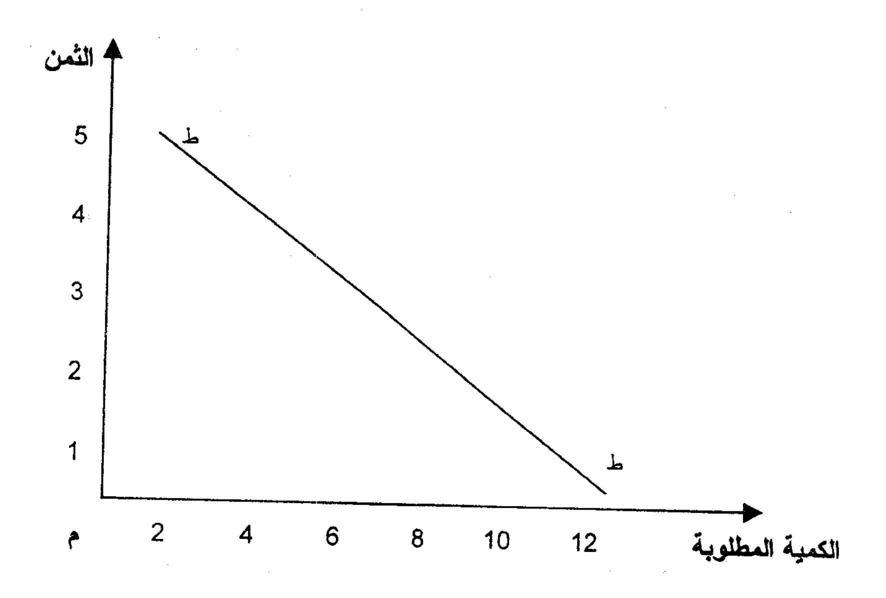
يبين من الجدول أن الكمية المطلوبة من سلعة الحاسبات تزيد كلما انخفض ثمن هذه السلعة ، وبالعكس تقل الكمية المطلوبة كلما ارتفع الثمن. إذن فالعلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وثمنها علاقة عكسية.

رابعا - منحنى الطلب :

يمكـن توضيح العلاقات بين الثمن والكميات المطلوبة الموجودة فى الجدول رقم ١ من خلال الرسم البيانى التالى :

شكل رقم ١

منحنى الطلب



ونلاحظ هنا أن منحنى الطلب مثل جدول الطلب يربط بين الأثمان والكميات المطلوبة ومن ثم يسهل لنا التعرف على حجم الطلب المحتمل من سلعة الحاسبات فى ظل ثمن معين بافتراض ثبات كافة العوامل الأخرى المؤثرة فى الطلب. فإذا كان الثمن السائد فى السوق لجهاز الحاسب هو ٣٠٠٠جنيه فإن الكمية المتوقعة للطلب خلال شهر تكون فى حدود ٦٠٠٠جهاز. فإذا افترضنا أن الثمن ارتفع إلى ٤٠٠٠ جنيه فان حجم الطلب المتوقع سوف يهبط إلى ٤٠٠٠جهاز فقط. أما إذا افترضنا انخفاض الثمن إلى ٢٠٠٠ جنيه فان الكمية المطلوبة ستزيد إلى ٨٠٠٠ جهاز شهريا وهكذا.

ولكـــن لماذا ينحدر منحنى الطلب دائما من أعلى جهة اليسار إلى أســـفل فى جهة اليمين ؟ الواقع أن الناس تشترى أقل عندما يرتفع الثمن وذلـــك لســـببين: أولهما هو عدم كفاية ما يحققونه من دخل لشراء السلع المرتفعة الثمن، وثانيهما هو أن السلع الأخرى المنافسة تبدو أكثر جاذبية عـــندما يـــرتفع ثمن سلعة ما. وعلى العكس إذا انخفض ثمن السلعة فإن الـــناس يستطيعون شراء كمية أكبر منها فضلا عن أنها تبدو أكثر جاذبية مقارنـــة بالسلع الأخرى التى ظلت أثمانها بدون تغيير. وهكذا فإن هناك سببين يفسران العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وثمن هذه الســـلعة همـــا أثر الـــدخـــل (كلما انخفض ثمن السلعة كلما أمكن شراء المـــزيد مـــنها ، والعكـــس فى حالة ارتفاع الثمن) و أثر الإحلال (كلما انخفـــض ثمـــن الســـلعة كلما بدت أكثر جاذبية للمستهلك مقارنة بالسلع الأخرى المنافسة لها ، والعكس فى حالة ارتفاع الثمن).

خامسا - جدول العرض :

إذا أبقينا على المثال السابق الخاص بسلعة الحاسبات فإننا يمكن أن نفترض جدولا لعرض هذه السلعة على النحو الآتى :

جدول رقم ٢

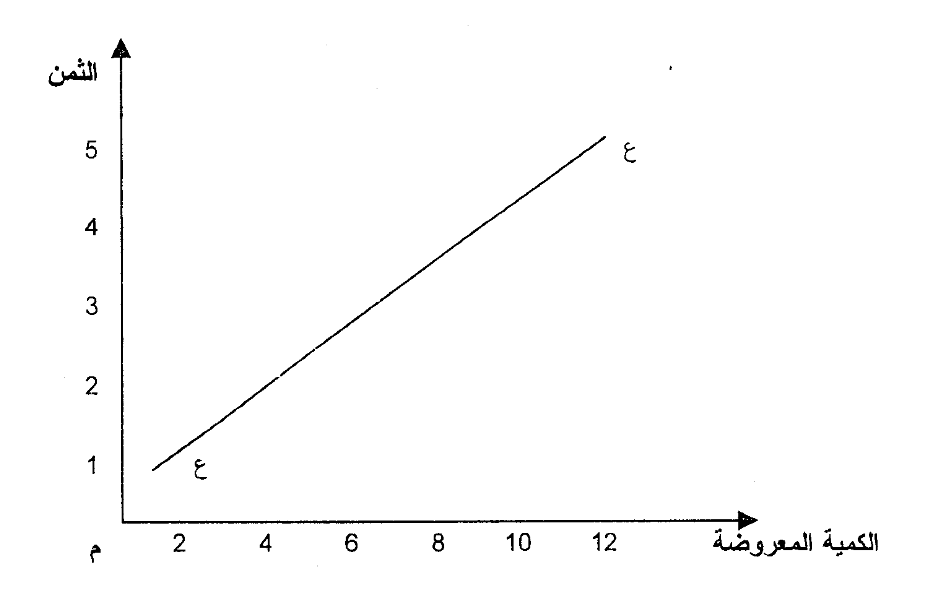
جدول العرض

ثمن جهاز الحاسب بآلاف الجنيهات	الكمية المعروضة من أجهزة الحاسب بالآلاف
٥	١٠
٤	٨
٣	٦
٢	٤
١	٢

ويلاحـــظ فى هذا الجدول أن الكمية المعروضة تقل مع انخفاض ثمن الوحدة وترتفع مع زيادة هذا الثمن، وهو ما يبدو واضحا من مطالعة منحنى العرض.

سادسا - منحنى العرض :

شكل رقم ٢
منحنى العرض



يتضح من الشكل السابق أن منحنى العرض يتجه من أسفل اليسار إلـــى أعلى اليمين ، وبالتالى يوضح العلاقة الطردية بين التغير فى الثمن والتغـــير فى الكمية المعروضة ، بمعنى أن زيادة الثمن تؤدى إلى زيادة الكمـــية المعروضة وأن انخفاض الثمن يقود إلى تقليل الكمية المعروضة بافـــتراض بقـــاء الأشياء الأخرى على حالها . فشركة إنتاج الحاسبات الطامعـــة لتحقـــيق المزيد من الأرباح ستبادر إلى زيادة الإنتاج ومن ثم العرض إذا ارتفعت الأثمان لأن ذلك يزيد من أرباحها .

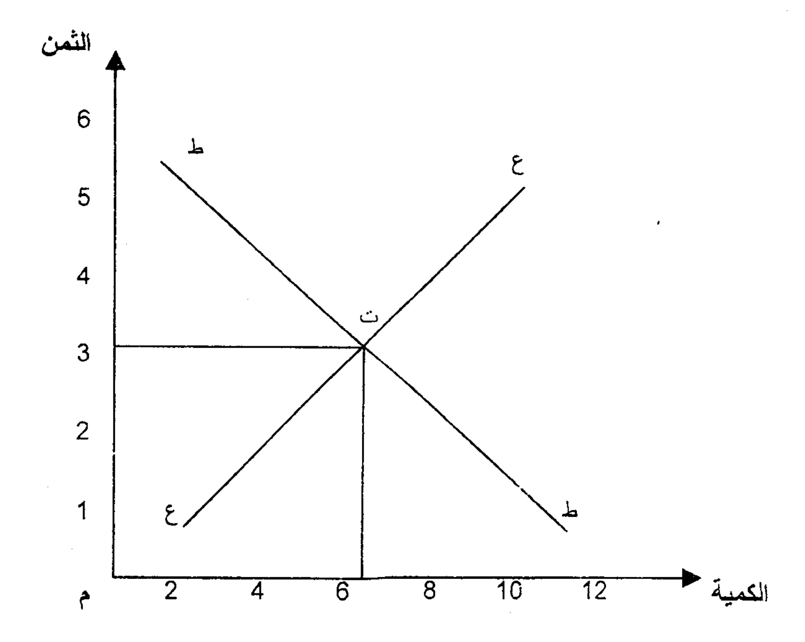
سابعا - ثمن التوازن :

تتحدد الأثمان فى السوق بتفاعل قوى الطلب والعرض معا ويسود الثمــن الــذى تتســاوى عنده الكمية المطلوبة مع الكميــة المعروضــة. فالــبائعون يرغبون فى مبادلة منتجاتهم بالنقود ، والمشترون يرغبون فى مبادلة نقودهم بالسلع والخدمات . فإذا استقر السوق عند ثمن معين فإن كمية محددة من السلع سوف تعرض للبيع وكمية محددة من السلع سوف يطلــبها المشــترون . فإذا كانت هاتان الكميتان متساويتان فإن تبادلهما سيتحقق بين البائعين والمشترين.

ويظهر الشكل رقم ٣ على سبيل المثال أن منحنى الطلب يتقاطع مــع منحنى العرض فى النقطة ت حيث تتم مبادلة كمية مقدارها ٦٠٠٠ جهاز حاسب مقابل ٣٠٠٠ جنيه لكل جهاز. فالبائعون والمشترون يتفقون على بيع وشراء هذه للكمية من الحاسبات عند هذا الثمن. وتسمى النقطة ت نقطة التوازن equilibrium point .

شكل رقم ٣

ثمن التوازن



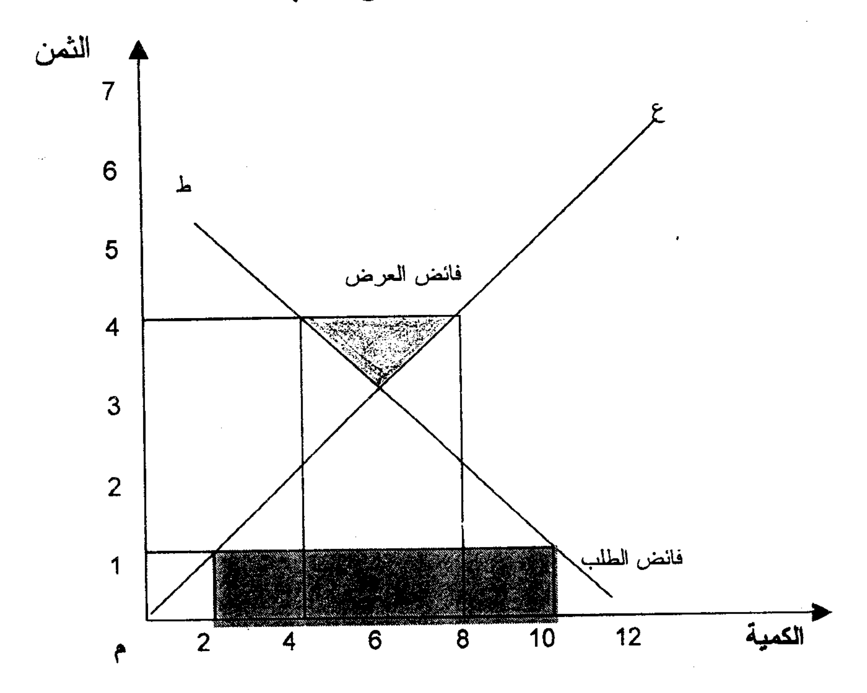
وهكـــذا فإن الثمن يتحدد ويستقر عندما تكون الكمية التى يرغب المستهلكون فى شرائها مساوية للكمية التى يرغب المنتجون فى عرضها. ويســـمى الثمـــن فى هذه الحالة ثمن التوازن equilibrium price وتسمى الكمية المطلوبة والمعروضة عند هذا الثمن كمية التوازن equilibrium quantity . وكما أشرنا فى موضع آخر فإن التوازن يعد مفهوما جوهريا فـــى أغلب النظريات الاقتصادية. والمقصود به هنا هو تساوى العرض مـــع الطلـــب وجديـــة وتقـــابل رغبات التبادل بين البائعين والمشترين .

فعند ثمن التوازن يستطيع أى شخص أن يشترى أو يبيع ما يريد من سلعة ما أو خدمة ما فى حدود الدخل الذى يمتلكه.

وإذا استقر الثمن عند مستوى أعلى من مستوى التوازن (أعلى من ٣٠٠٠ جنيه) فإن ذلك سوف يؤدى إلى زيادة الكمية المعروضة عن الكمية المطلوبة وهى الحالة التى تسمى "فائض العرض" excess supply . فكما يتضح من الشكل رقم ٤ إذا استقر ثمن جهاز الحاسب عند ٤٠٠٠ جنيه فإن شركة الحاسبات سوف ترغب فى بيع ٨٠٠٠ جهاز شهريا على حين أن طلب المشترين لن يتجاوز ٤٠٠٠ جهاز فقط. فهناك فى هذه الحالة فائض فى العرض يصل إلى ٤٠٠٠جهاز. ولكن هذا وضع مؤقت إذ سرعان ما تقوم قوى العرض والطلب بإحداث تغييرات فى الثمن تؤدى إلى استبعاد هذا الفائض وإعادة السوق إلى حالة التوازن. فوجود كمية فائضة من الحاسبات لدى الموزعين سوف تدفعهم للامتناع عن قبول أجهزة جديدة من الشركة المصنعة التى سوف تضطر فى نهاية الأمر خاصة فى ظل المنافسة من المنتجين الآخرين إما لخفض أثمان أجهزتها وإما لخفض حجم إنتاجها، وهو ما يقود فى الحالتين إلى إعادة تحقيق التوازن تدريجيا بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة.

شكل رقم ٤

فائض العرض وفائض الطلب



وإذا اســتقر الثمن عند مستوى أقل من مستوى ثمن التوازن (أقل مــن ٣٠٠٠جنــيه)، فإن ذلك سوف يؤدى إلى زيادة الكمية المطلوبة عن الكمــية المعروضـــة، وهى الحالة التى تسمى "فائض الطلب" excess demand . فكمــا يظهــر مــن الشــكل رقم ٤ إذا استقر ثمن جهاز الحاســب عــند ١٠٠٠ جنيه فإن الطلب سوف يرتفع إلى ١٠٠٠٠ جهاز شــهريا وهــو مــا يتجاوز بكثير حجم العرض عند هذا الثمن والذى لن يــتجاوز ٢٠٠٠ جهاز . ففائض الطلب فى هذه الحالة يصل إلى ٨٠٠٠ جهــاز مما يدفع المشترين للتسابق للحصول على الأجهزة المطروحة فى

السوق. ويؤدى تنافس المشترين لدفع المنتجين والبائعين لرفع الثمن إلى مســتويات أعلى لتحقيق أقصى ربح ممكن وذلك حتى بلوغ ثمن التوازن الذى تتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة.

ولا شــك فى أن السرعة التى يتم بها التغير فى الأثمان وصولا لثمن التوازن تختلف من سوق لآخر. ففى بعض الأسواق تكون حساسية البائعيــن والمشــترين عالية للغاية كما الحال فى سوق الأوراق المالية. وفى أسواق أخرى يكون رد الفعل أقل حساسية بكثير كما الحال فى سوق العمــل الــذى قــد يظــل لســنوات طويلــة فــى وضع عدم التوازن disequilibrium . فــتكاد معظم دول العالم خاصة فى الجنوب تشهد الآن فائضا فى العمالة حيث لا تكفى الوظائف المعروضة لاستيعاب كافة طلــبات العمــل، ومن ثم يظل العديد من الأفراد فى حالة بطالة إجبارية. كذلــك فإنــه توجــد حــالات يتمكن فيها بعض المنتجين أو البائعين أو المشــترين مــن التحكم فى السوق ، ومن ثم تحديد مستوى الأثمان وفقا لمصــلحتهم. وهــنا لن يؤدى وجود فائض سواء فى العرض أو الطلب لإحــداث تغييرات آلية فى الأثمان باتجاه ثمن التوازن . وسوف نتناول هــذه الحــالات بالتفصــيل عــندما نتعرض لحالتى المنافسة غير التامة والاحتكار.

ثامنا - التغير فى الطلب :

توجــد أربعة عوامل رئيسية تقود إلى تغيير الطلب بالنسبة لسلعة معينة هى التغير فى ثمن السلعة والتغير فى أذواق وتفضيلات المستهلكين والتغير فى دخل المستهلكين والتغير فى أثمان السلع الأخرى .

ويطلــق على العلاقة التى تجمع الكمية المطلوبة من سلعة معينة وهــذه العوامــل الرئيسية المحددة لها "**دالة طلب المستهلك**" ويعبر عنها بالصيغة الآتية :

ط أ = د (ث أ ، ذ ، د ، ث ب أ ....ث ب ن)

أى أن طلــب المســتهلك على السلعة أ يكون دالة فى (أو متوقفا علــى) ثمن هذه السلعة (ث أ) وذوق المستهلك وتفضيلاته (ذ) ودخل هذا المســتهلك المخصــص للإنفاق (د) وأثمان الســـــلع الأخرى (ث ب أ ...ث ب ن).

وإذا رغبنا فى تحليل دالة طلب المستهلك فإننا لا نستطيع الإحاطة فى آن واحد بكافة التغييرات التى تحدث لمجمل العوامل، ولذا نكتفى بتتبع التغير الذى يصيب واحداً فقط من هذه العوامل مع افتراض ثبات العوامل الأخــرى. وقد سبق أن عرضنا للتغير فى ثمن السلعة حيث أوضحنا أن انخفــاض الثمــن يــؤدى إلى زيادة الطلب بينما يؤدى ارتفاع الثمن إلى انخفــاض الطلــب. وسوف نعرض الآن للآثار التى يرتبها تغير العوامل الأخرى على الطلب.

١ - التغير فى ذوق المستهلك وتفضيلاته :

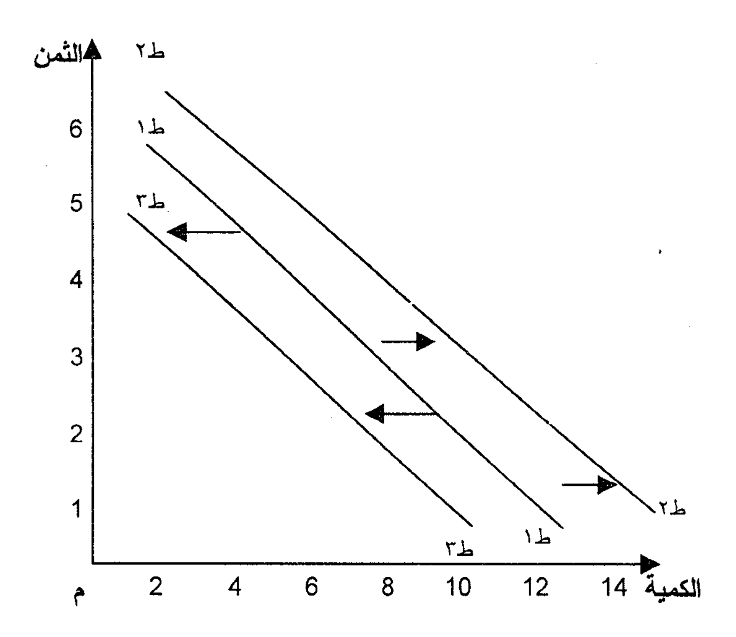
إذا حــدث تغير فى الذوق الاستهلاكى للأفراد وأصبحوا يفضلون اســتخدام أجهــزة الحاســبات الآلــية فى منازلهم وشركاتهم ومصانعهم وأعمــالهم الإداريــة والبحثية والترويحيــة فإنه يتوقع حدوث زيادة فى

الطلــب علـــى أجهـــزة الحاسبات. أما إذا أصبح الناس أقل ميلا للتجديد وأكثر تحفظا فى استخدام الحاسبات بسبب ما يشاع عن أضرارها الصحية الـــتى تصيب النظر أو الجسد بالإشعاع فإنه من المنتظر حدوث انخفاض فى الطلب على أجهزة الحاسبات.

والقاعدة العامة هى أن التغيرات فى أذواق وتفضيلات المستهلكين لصالح السلعة تؤدى إلى زيادة الطلب عليها عند أى ثمن . ويتم تمثيل هذا بيانـــيا -كما فى شكل رقم ٥ - بانتقال منحنى الطلب من وضعه الأصلى إلى اليمين حيث يحل المنحنى ط٢ط٢ محل منحنى الطلب القديم ط١ط١. وبالعكس فإن التغيرات فى ذوق وتفضيلات المستهلك لغير صالح السلعة تؤدى إلى نقص الطلب عليها عند أى ثمن. ويتم تمثيل هذا بيانيا -كما يتضح من نفس الشكل- بانتقال منحنى الطلب من وضعه الأصلى ط١ط١ إلى جهة اليسار ليصبح ط٣ط٣ .

شكل رقم ٥

انتقال منحنى الطلب



٢ – التغير فى دخل المستهلك :

تؤدى زيادة دخل المستهلك إلى زيادة طلبه على السلعة عند نفس الثمن وذلك بافتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها . وإذا تصورنا أن هناك زيادة عامة فى دخول جميع الأفراد الذين يرغبون فى شراء أجهزة الحاسب فإنه من المتوقع زيادة طلبهم على هذه الأجهزة عند كل ثمن ممكن، ومن ثم يترتب على ذلك انتقال منحنى الطلب بأكمله إلى الأمام من ناحية اليمين (من ط١ط١ إلى ط٢ط٢ فى الشكل رقم ٥). فبسبب ارتفاع مستويات دخولهم يكون الناس راغبين فى شراء المزيد من أجهزة

الحاسب عند نفس الثمن الذى كان محددا من قبل. ويحدث العكس فى حالة انخفاض الدخول حيث يقل عدد الراغبين فى شراء الأجهزة عند نفس مستوى الثمن ومن ثم ينتقل منحنى الطلب إلى الوضع ط٣ط٣ فى اليسار. فالعلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة ودخل المستهلك علاقة طردية، أى أن هذه الكمية تزيد مع الزيادة الدخل وتقل مع انخفاض الدخل.

غير أن مقدار الكمية المطلوبة من السلعة لا يتأثر بالتغير فى الدخل وحده ولكنه يتأثر أيضا بمستوى دخل المستهلك قبل الزيادة. فالطلب على السلع الضرورية (أو السلع الدنيا كما يسميها البعض) لا يتغير كثيرا بسبب زيادة دخول الأغنياء ولكن الذى يتأثر بدرجة أكبر هو طلبهم على السلع الكمالية. فزيادة دخل الغنى لن تدفعه لاستهلاك خبز أو أرز أو لحم أكثر من مستوى استهلاكه السابق منها لأنه قد بلغ من قبل درجة الإشباع، وإنما سيوجه غالبا الزيادة الجديدة فى دخله أو جزءا منها لاستهلاك السلع الكمالية مثل السيارات الفاخرة أو الأثاث الجيد أو التحف الفنية وذلك وفقا لمستوى دخله وبحسب درجة الزيادة التى طرأت على هذا الدخل. وبالعكس فإنه إذا نقص دخل الشخص الثرى لن يقلل طلبه على السلع الضرورية وإنما سوف يقلل طلبه على السلع الكمالية وحدها. ويختلف الوضع بالنسبة لمحدودى الدخل حيث سوف تنعكس آثار أية زيادة أو انخفاض فى دخولهم على مستوى استهلاكهم من السلع الضرورية.

٣ - التغير فى أثمان السلع الأخرى :

نفترض الآن ثبات كافة المتغيرات التى تؤثر على طلب المستهلك مـن سـلعة معينة ماعدا أثمان السلع الأخرى التى يهمنا منها على وجه الخصوص السلع البديلة للسلعة الأصلية أ، والسلع المكملة لها.

أ) العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وأثمان السلع البديلة :

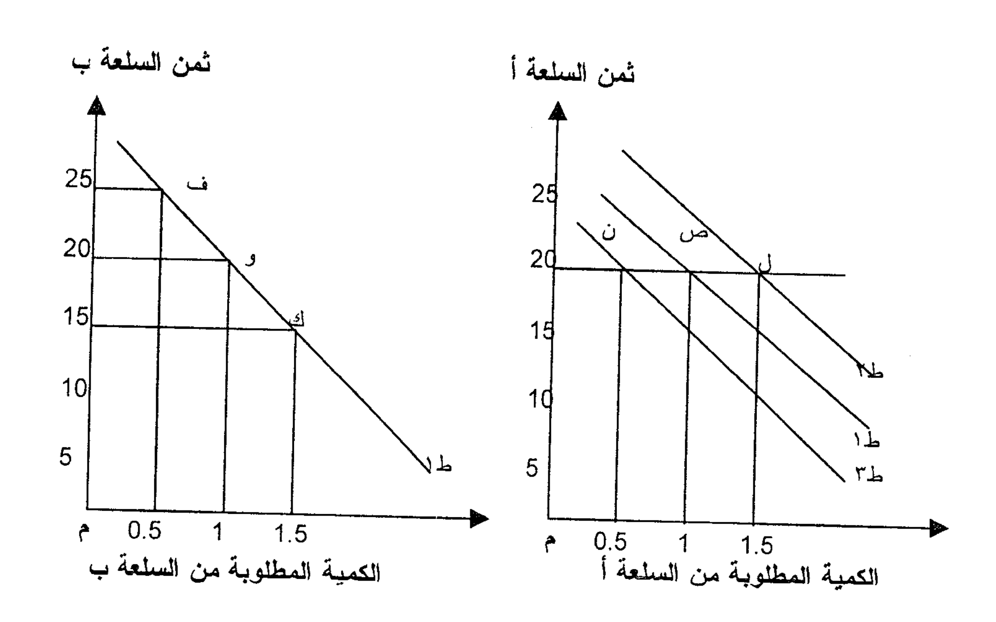
يـؤدى انخفـاض أثمـان السلع البديلة إلى إحلالها محل السلعة الأصـلية إذا ظـل ثمن هـذه الأخيرة ثابتا، وبالتالى ينخفض الطلـب عليهـا، وعلى العكس يرتفع الطلب على السلعة الأصلية عند نفس الثمن إذا ارتفعـت أثمان السلع البديلة. ومن ذلك يتبين لنا أن العلاقة بين الكمية المطلوبـة من سلعة ما وأثمان السلع البديلة هى علاقة طردية. فانخفاض أثمان السلع البديلة يؤدى إلى انخفاض الطلب على السلعة الأصلية، بينما يـؤدى ارتفاع أثمان السلع البديلة إلى زيادة الطلب على السلعة الأصلية عند نفس الثمن.

ولتوضـيح ذلك بيانيا سوف نفترض أن للسلعة أ بديلا واحدا هو السـلعة ب. ولنفـترض على سبيل المثال أنهما نوعان من الشاى (شاى أفـريقى وشـاى هـندى) وأن ثمنهما كان فى البداية متساويا (٢٠ جنيه للكـيلوجرام). ولنفترض أيضا ثبات طلب المستهلك عند مقدار كيلوجرام شهريا من كل نوع. وبافتراض ثبات ثمن السلعة الأصلية وذوق المستهلك ودخلـه وأثمـان السلع المكملة فإن المتغير الوحيد يكون هو ثمن السلعة البديلة ب الذى يرتفع من ٢٠ جنيه للكيلوجرام إلى ٢٥ جنيه.

ويظهر الشكل رقم ٦ أن ارتفاع ثمن السلعة ب (الشاى الهندى) قد أدى لزيادة طلب المستهلك من السلعة أ (الشاى الأفريقى) التى بقى ثمنها ثابتا. وهكذا انخفض طلب المستهلك على السلعة ب إلى نصف كيلوجرام بسـبب ارتفـاع ثمن الكيلو من ٢٠ إلى ٢٥ جنيه، بينما ازداد طلبه على السلعة أ إلى كيلوجرام ونصف عند نفس ثمنها السابق (٢٠ جنيه) .

شكل رقم ٦

العلاقة بين التغير فى أثمان السلع البديلة والكمية المطلوبة



فارتفاع ثمن السلعة ب أدى إلى انتقال المستهلك من النقطة و إلى نقطة أعلـــى منها (ف) على نفس المنحنى الخاص بالسلعة ب. أما بالنسبة للســـلعة أ فـــإن ارتفـــاع الطلب عليها عند نفس الثمن بسبب زيادة ثمن الســـلعة البديلة قد أدى إلى انتقال طلب المستهلك من ص إلى نقطة على يمينها (ل). ومن الواضح أن ص و ل تقعان عند نفس مستوى الثمن (٢٠ جنـــيه للكـــيلوجرام). ولذلـــك فإنـــه فى كل حالة تزيد فيها الكمية المطلوبـــة مـــن السلعة بسبب عامل آخر بخلاف ثمن هذه السلعة يحدث انتقال إلى نقطة جديدة يمين النقطة الأولى تقع فى منحنى جديد يُرسم يمين المنحنى الأصلى (ط٢ ط٢ بدلا من ط١ ط١).

ويمكـــن على نفس الرسم البيانى إثبات الحالة العكسية وهى انخفاض ثمن السلعة ب مع بقاء ثمن السلعة أ ثابتا. فإذا انخفض ثمن السلعة ب إلى ١٥ جنيها بدلا من ٢٠ فإن المستهلك سيزيد طلبه منها إلى ١,٥ كـــيلوجرام، ومـــن ثم يخفض طلبه على السلعة أ إلى نصف كيلوجرام فقـــط فـــتحل الـــنقطة ن على المنحنى ط٣ط٣ محل النقطة ص على المنحنى ط١ط١.

ب) العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وأثمان السلع المكملة :

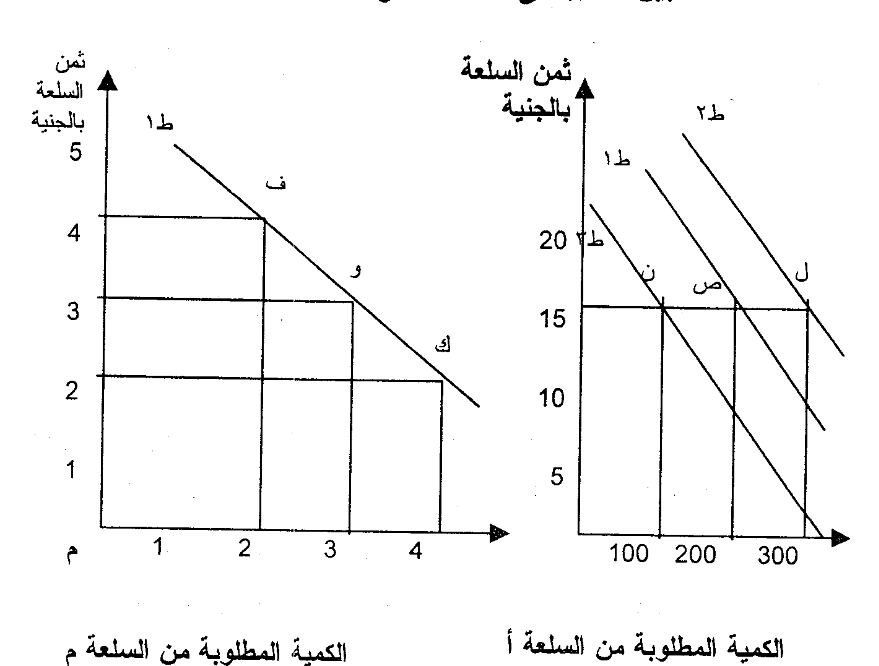
نفترض الآن أن ثمن السلعة أ ثابت وكذلك أيضا ذوق المستهلك ودخلـــه وأثمان السلع البديلة. ولنفترض أن هناك سلعة مكملـــــة واحدة للسلعة أ هى السلعة م، ومن ثم نبحث فى العلاقة ط أ =د(ث م). أى أن الكمـــية المطلوبة من السلعة أ تكون دالة فى ثمن السلعة م ، أو بمعنى آخر تتأثر الكمية المطلوبة من السلعة أ بالتغير الذى يصيب ثمن السلعة المكملـــة لها. فإذا كانت السلعة أ هى الشاى والسلعة م هى السكر،

فــإن هــناك قدرا من الارتباط بينهما حيث إن استهلاكنا من الشاى يتأثر بالتغــير فى ثمن السكر. فانخفاض هذا الثمن يغرينا بمزيد من استهلاك الشــاى وارتفاعــه علــى العكــس يدعونا لتقليل استهلاكنا من الشاى. ويصدق هذا بالنسبة لأصحاب الدخول المحدودة على وجه الخصوص.

وهكــذا فإن انخفاض ثمن السلعة المكملة يؤدى إلى تمديد الكمية المطلوبة منها، ومن ثم زيادة الطلب على السلعة الأخرى المكملة لها مع ثبات ثمنها، والعكس صحيح. فالتكامل قائم بين السلعتين ، الأمر الذى يعنى أن الكميات المطلوبة منهما إما أن تزداد معا أو تنقص معا. ويمكن تصوير ذلك بيانيا من خلال الشكل التالى:

شكل رقم ٧

العلاقة بين التغير فى أثمان السلع المكملة والكمية المطلوبة



لنفرض أن ثمن الكيلوجرام من السلعة أ (الشاى) كان ١٥ جنيها وأن المستهلك يطلب عند هذا السعر ٢٠٠ جراما فى الأسبوع وفقا لمنحنى الطلــب الخاص به . ولنفرض أن ثمن الكيلوجرام من السلعة م (السكر) كــان ٣ جنــيهات وأن المســتهلك يطلب عند هذا السعر ٣ كيلوجرامات أســبوعيا. ولنفــترض أن هذه المقادير مكملة لبعضها لإشباع حــاجــة المستهلك لمشروب الشاى. فإذا انخفض ثمن كيلو السكر إلى جنيهين فإنه من المتوقع ارتفاع طلب المستهلك من السكر إلى ٤ كيلوجرام مما يؤدى فــى الوقت ذاته إلى ارتفاع الكمية التى يطلبها من الشاى إلى ٣٠٠ جرام أسبوعيا بدلا من ٢٠٠ جرام. وهكذا ينتقل طلب المستهلك فى الشكل رقم ٧ مــن النقطة ص إلى نقطة على يمينها (ل) بالنسبة للسلعة أ (الشاى)، بينما ينتقل طلب المستهلك من السلعة م (السكر) من النقطة و إلى نقطة أسفل منها هى ك التى تقع على نفس المنحنى. وتفسير هذا الاختلاف كما أشرنا هو أن الثمن قد تغير فى حالة السلعة م بينما ظل ثابتا بالنسبة للســلعة أ. وبالمــثل فإن ارتفاع ثمن الكيلو جرام من السلعة م إلى ٤ جنيهات يؤدى إلى انكماش الكمية المطلوبة منها إلى ٢ كيلوجرام فقط كما يؤدى إلى نقص الكمية المطلوبة من السلعة أ إلى ١٠٠ جرام فقط بدلا من ٢٠٠ جرام أسبوعيا.

ومــؤدى الشرح السابق أن العلاقة بين ثمن السلعة وأثمان السلع المكملــة هــى علاقــة عكسية ، فكلما ارتفع ثمن السلعة المكملة كلما قل الطلــب علــى السلعة أ والعكس بالعكس. وبيانيا يؤدى انخفاض ثمن الســلعة المكملة إلى انتقال منحنى الطلب على السلعة أ إلى الأمام تجاه اليميــن بينما يؤدى ارتفاع هذا الثمن إلى انتقال منحنى الطلب إلى الخلف باتجاه اليسار.

ويتبيــن من تحليل كافة المتغيرات المؤثرة على الطلب أن التغير فى ثمن السلعة وحده -مع ثبات كافة العوامل الأخرى- هو الذى يتسبب فــى الانتقال من نقطة إلى أخرى على نفس المنحنى ، أما تغير أى عامل من العوامل الأخرى فانه يؤدى إلى انتقال منحنى الطلب بأكمله إلى الأمام أو إلى الخلف (من ط١ط١ إلى ط٢ط٢ أو إلى ط٣ ط٣).

بعض الاستثناءات من القواعد السابقة :

من أبرز الاستثناءات من التحليل السابق للمتغيرات المؤثرة على الطلب حالتى السلع الدنيا والسلع التفاخرية:

أ) حالة السلع الدنيا :

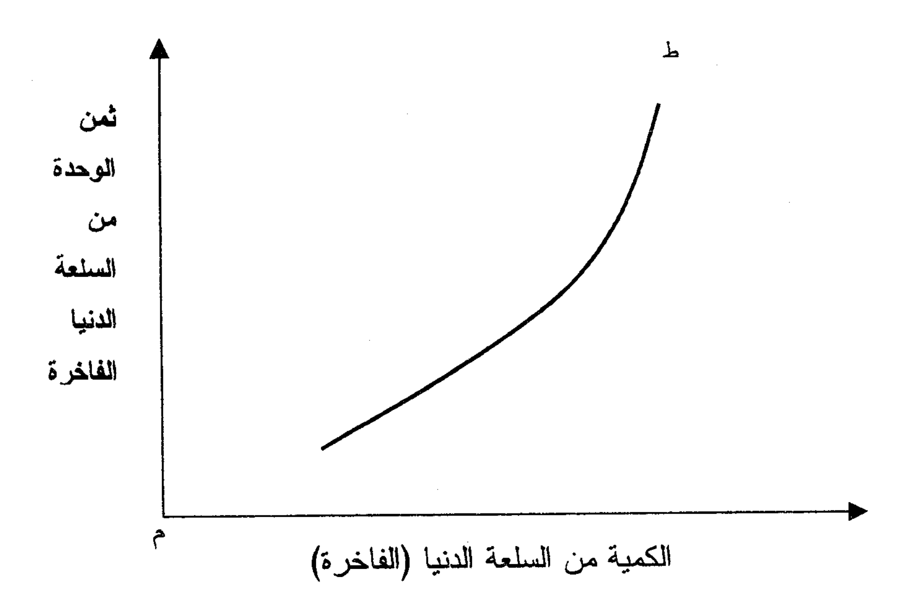
وتسمى سلع جيفن Giffen نسبة إلى الاقتصادى الإنجليزى الذى أثبــت وجــود هذه الحالة فى نهاية القرن التاسع عشر. فالسلعة الدنيا أو الأساســية مثل الخبز أو البطاطس أو الأقمشة الشعبية تحتل مساحة كبيرة مــن إنفــاق أصحاب الدخول المنخفضة لأنهم يعتمدون عليها فى إشباع احتــياجاتهم الأولية. وقد لوحظ أن انخفاض أثمان هذه السلع يحدث وفرا

فى ميزانية هذه الطائفة من أصحاب الدخول مما يشجعهم على التقليل من اســتهلاكها واســتبدالها بالسلع الأفضل أو الأعلى درجة التى لم يكونوا يتعاملون معها من قبل.

وهكــذا يــؤدى انخفــاض ثمن السلعة الدنيا إلى انكماش الكمية المطلوبــة منها. والعكس صحيح حيث إن ارتفاع ثمنها يؤدى إلى زيادة الكمــية المطلوبــة مــنها لأن المستهلك الفقير يجبر عندئذ على إنقاص استهلاكه من السلع الغالية الثمن وزيادة طلبه من السلع الدنيا حتى يتمكن من إشباع حاجاته الأساسية (انظر الشكل رقم ٨ لنرى كيف تزيد الكمية المطلوبة مع ارتفاع الثمن وتنكمش بانخفاضه).

شكل رقم ٨

حالة الطلب على السلع الدنيا والسلع الفاخرة



وأيضـــا على عكس القاعدة العامة لا تؤدى زيادة دخل الفئات الفقيرة إلى ارتفـــاع طلـــبهم على السلع الدنيا وإنما إلى تقليل طلبهم عليها واستبدالها بالسلع المرتفعة الثمن . فارتفاع الدخل النقدى للمستهلك – مع ثبات أثمان السلع – يؤدى إلى نقص طلبه من السلع الدنيا والعكس صحيح.

ب) حالة السلع الفاخرة :

تشـــبع هـــذه السلع ومثالها التحف والجواهر والفراء والسيارات الفارهـــة والقصور لدى الأغنياء غرائز حب الاقتناء والتفاخر والمباهاة. ومـــن الملاحـــظ أن ارتفاع أثمان هذه السلع يزيد من " قيمتها" لدى هذه الطائفة من المواطنين مما يزيد من طلبهم عليها بينما أن انخفاض أثمانها يجعـــل " قيمـــتها" تهبط فى نظرهم فيقل طلبهم عليها. فالعلاقة هنا على عكـــس القـــاعدة العامـــة طـــردية بين ارتفاع أو انخفاض الثمن والكمية المطلوبة وهو ما يمكن تصويره أيضا من خلال الشكل السابـــق. غير أن ارتفاع دخول الأغنياء يزيد من طلبهم على السلع الفاخرة وهو ما يتفق مع القاعدة العامة للعلاقة الطردية بين الدخل والطلب.

تاسعا - التغير فى العرض :

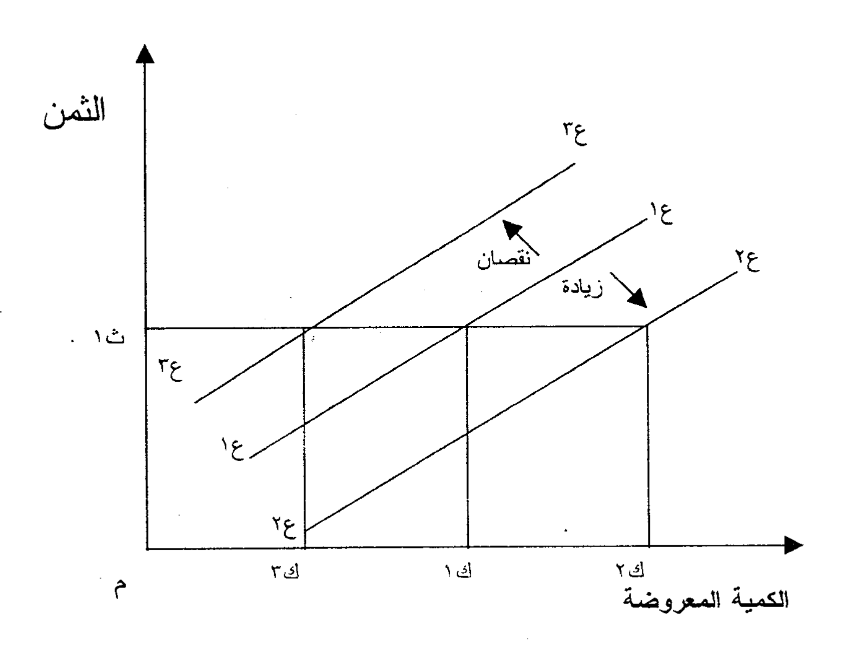
أشرنا من قبل إلى أن ارتفاع الثمن يؤدى إلى زيادة الكمية المعروضة وأن انخفاض الثمن يقود إلى انكماش الكمية المعروضة وذلك بافتراض بقاء المتغيرات الأخرى ثابتة. وقد أوضحنا بيانيا أن التغير فى الثمـــن يؤدى إلى الانتقال على نفس المنحنى من كمية معينة عند ثمن ما

إلـــى كمـــية أخرى عند ثمن مختلف (انظر الشكل رقم ٢). ولكن توجد عوامل أخرى بخلاف الثمن تؤدى إلى تغير الكمية المعروضة مما يؤدى إلى انتقال منحنى العرض بكامله إلى جهة اليمين فى حالة زيادة العرض أو إلى جهة اليسار فى حالة نقص العرض.

فكما يظهر الشكل رقم ٩ يحل المنحنى ع٢ ع٢ محل المنحنى ع١ ع١ فى حالة الزيادة، بينما يحل المنحنى ع٣ ع٣ محل المنحنى ع١ ع١ فى حالة النقصان.

شكل رقم ٩

انتقال منحنى العرض



فإذا انخفضت أثمان مكونات إنتاج الحاسبات أو نفقات الإنتاج أو تحسنت التكنولوجيا المستخدمة فإن ذلك كله قد يدفع شركة إنتاج الحاسبات لعـرض كمـية أكبر منها عند كل مستوى من مستويات الأثمان السابق تحديدها . فعند مستوى الثمن ث١ سوف ترتفع الكمية المعروضة من ك١ إلـى ك٢. وعلى العكس تنخفض الكمـية المعروضة عند مستوى الثمن ث١ مـن ك١ إلـى ك٣ إذا ارتفعت نفقات الإنتاج أو زادت الضرائب المفروضة على إنتاج الحاسبات أو غير ذلك من العوامل التى نشير الآن باختصار إلى أبرزها:

١ - التغير فى أثمان عوامل الإنتاج :

إذا ارتفعـت أثمان عوامل الإنتاج مثل رأس المال أو اليد العاملة أو المـواد الأولية المستخدمة فى الإنتاج فإن نفقات الإنتاج ترتفع ومن ثم تـنخفض الكمية المعروضة عند كل ثمن، والعكس صحيح. فالعلاقة بين التغير فى أثمان عوامل الإنتاج والكمية المعروضة علاقة عكسية . فكلما زادت هـذه الأثمـان قلت الكمية المعروضة وكلما انخفضت هذه الأثمان زادت الكمية المعروضة وذلك دائما بافتراض ثبات المتغيرات الأخرى.

٢ - المستوى الـتقـنى للإنتاج :

يؤثر المستوى الـتـقـنى (التكنولوجى) للإنتاج فى العرض عن طـريق تأثـيره فى نفقة الإنتاج حيث يؤدى تقدم هذا المستوى إلى رفع مسـتوى كفاءة الإنتاج ومن ثم تخفيض نفقته، وبالتالى يكون من مصلحة المنتخبين زيادة الكمية المعروضة عند كل ثمن، والعكس صحيح. فالعلاقة بين المستوى التـقنى والكمية المعروضة علاقة طردية، بمعنى أن تحسن

المستوى التقنى يقود إلى زيادة الكمية المعروضة، بينما يؤدى تدهور المستوى التقنى للإنتاج إلى تقليل الكمية المعروضة.

٣ - أثمان السلع الأخرى :

يؤدى ارتفاع أثمان السلع الأخرى إلى انخفاض القيمة النسبية لثمن السلعة ومن ثم يصبح إنتاجها أقل إغراء بالنسبة للمنتج، والعكس صحيح. فإذا كان المزارع بالخيار بين إنتاج القطن وإنتاج القمح وارتفع ثمن المحصول الأخير فإنه سوف يتجه لتقليل إنتاجه من القطن مع ثبات ثمنه ولزيادة إنتاجه من القمح الذى ارتفع ثمنه. فعرض السلعة ينقص مع ارتفاع أثمان السلع الأخرى ويزيد مع انخفاض أثمان هذه السلع. فالعلاقة بينهما علاقة عكسية.

٤ - مستوى الإعانات والضرائب :

إذا زادت إعانات الدولة للمشروعات الإنتاجية أدى هذا إلى انخفاض فى نفقة الإنتاج بمقدار الإعانة، وبالتالى يكون من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة، والعكس فى حالة انخفاض قيمة الإعانات المقدمة من الدولة. فالعلاقة بين الإعانات والكمية المعروضة علاقة طردية. أما زيادة الضرائب على إنتاج سلعة ما فإنه يؤدى لزيادة نفقة إنتاجها، ومن ثم يكون من مصلحة المنتجين إنقاص الكمية المعروضة عند كل ثمن، والعكس فى حالة خفض الضرائب حيث يكون من مصلحة المنتجين زيادة الكمية المعروضة. فالعلاقة بين فرض الضريبة على إنتاج سلعة ما والكمية المعروضة منها علاقة عكسية.

دالـــة العــرض :

فى ضوء العوامل السابقة يمكن صياغة **دالة العرض** التى تتناول العلاقة بين الكمية المعروضة والمتغيرات المؤثرة فيها على النحو الآتى:

$$ع_أ = د (ث_أ ، ث_ر ، ث_ب ، ت ، ن ، ض)$$

أى أن عــرض الســلعة أ يكون دالة فى ثمن هذه السلعة($ث_أ$) وأثمــان عوامــل الإنتاج ($ث_ر$) و أثمان السلع الأخرى ($ث_ب$) والمستوى التقــنى للإنــتاج (ت) ومستوى الإعانات (ن) وأخيرا مستوى الضرائب (ض) . والواقــع أن هــذه العوامل ليست على سبيل الحصر لأن هناك العديــد من العوامل الأخرى التى تؤثر على عرض السلعة ولكنها تكون غالبا أقل أهمية من العوامل التى أشرنا إليها.

عاشرا - التغير فى العرض والطلب :

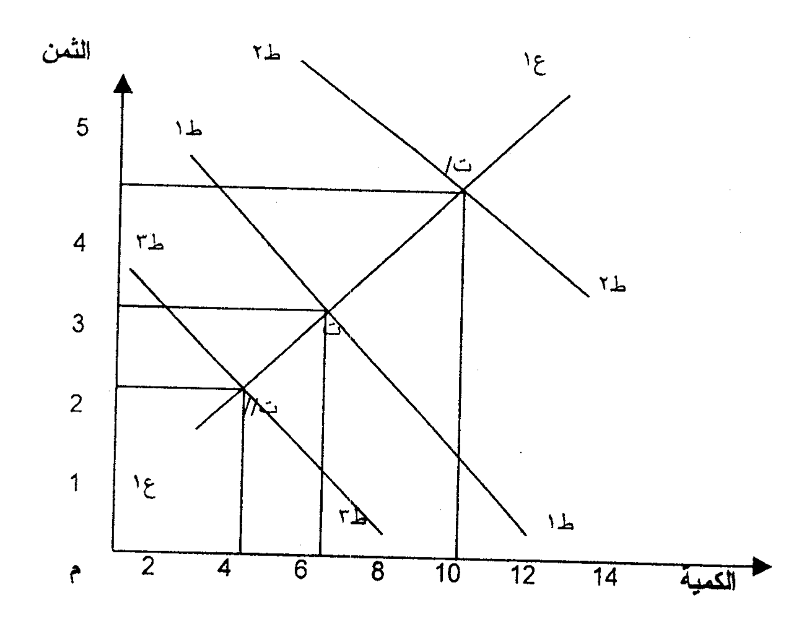
رأينا كيف يمكن لظروف الطلب أن تتغير وكذلك بالنسبة لظروف العــرض. ولكــن قد تتغير ظروف الطلب والعرض معا وفى آن واحد. ويترتــب على هذه التغيرات انتقال ثمن التوازن بين العرض والطلب إلى مســتوى جديد. فالواقع أن ثمن التوازن يتغير سواء بسبب تغير ظروف الطلــب أو بســبب تغير ظروف العرض أو بسبب تغير ظروف الطلب والعرض معا.

١ – حالة تغير الطلب مع بقاء العرض ثابتا :

إذا حدث تغير فى ظروف الطلب على الحاسبات بالزيادة (بسبب زيـادة ميل الناس لشراء الحاسبات أو ارتفاع دخولهم أو بسبب ارتفاع أثمان السلع البديلة ..الخ) فإن هذا يؤدى -كما يظهر فى الشكل رقم ١٠ – إلـى انـتقال منحـنى الطلـب إلـى أعلـى من ط١ط١ إلى ط٢ط٢. وبافـتراض ثبات منحنى العرض فإن ثمن التوازن يتغير من ت نقطة تقـاطع المنحـنى ط١ط١ مـع المنحنى ع١ع١ إلى نقطة جديدة هى تَ نقطـة تقاطع منحنى الطلب الجديد ط٢ط٢ مع منحنى العرض. أما إذا تغـيرت ظـروف الطلب بالنقصان (بسبب انخفاض أعداد المستهلكين أو دخولهـم أو تغير أذواقهم أو انخفاض أثمان السلع البديلة ..الخ) فإن ذلك يؤدى إلى انتقال منحنى الطلب إلى أسفل من ط١ط١ إلى ط٣ط٣ ومن ثم تحديد ثمن توازن جديد فى نقطة تقاطع منحنى الطلب الجديد ط٣ط٣ مع منحنى العرض (النقطة تً). وكما يلاحظ فى الشكل رقم ١٠ فان انتقال منحنى الطلب إلى ط٢ط٢ أدى إلى انتقال نقطة توازن الثمن إلى تَ مما يعـنى ارتفاع الكمية المباعة إلى ٨٠٠٠ جهاز حاسب عند الثمن ٤٠٠٠ جنيه للجهاز وذلك بدلا من ٦٠٠٠جهاز عند الثمن ٣٠٠٠. وعلى العكس عـند انتقال منحنى الطلب إلى ط٣ط٣ فى حالة انخفاض الطلب فإن ثمن الـتوازن الـذى يتحقق فى تً يعنى بيع كمية أقل هى ٤٠٠٠ جهاز مقابل ثمن أقل هو ٢٠٠٠ جنيه للجهاز الواحد.

شكل رقم ١٠

التغير فى الطلب والثمن فى ظل ثبات العرض



التغير فى الطلب والثمن فى ظل ثبات العرض

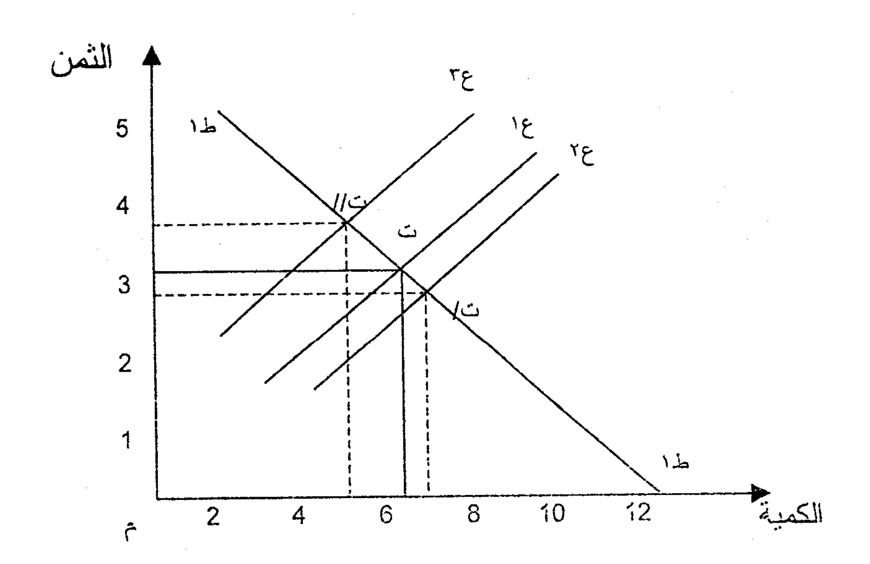
٢ - حالة تغير العرض مع بقاء الطلب ثابتا :

إذا تغيرت ظروف العرض بالزيادة (بسبب انخفاض نفقة عوامل الإنتاج أو ارتفاع المستوى الفنى للإنتاج ..الخ) فإن منحنى العرض ع١ ع١ فى الشكل رقم ١١ سوف ينتقل للخارج فى جهة اليمين ليصبح ع٢ ع٢ ، ومن ثم يتحدد ثمن توازن جديد بدلا من ت فى نقطة تقاطع منحنى

العــرض الجديد ع٢ ع٢ مع منحنى الطلب (النقطة ت/). أما إذا تغيرت ظــروف العــرض بالنقصان فإن منحنى العرض ينتقل إلى جهة اليسار ليصـــبح ع٣ ع٣، ومن ثم يتحدد ثمن توازن جديد فى النقطة ت" التى يـــتقاطع فـــيها المنحنى ع٣ ع٣ مع منحنى الطلب. وكما يلاحظ فى الشكل المذكور فإن الكمية المعروضة قد زادت مع انتقال منحنى العرض إلـــى ع٢ ع٢ لتصـــل إلى ٧٠٠٠ جهاز بدلا من ٦٠٠٠ فى ظل الوضع الســـابق ، بيـــنما انخفض الثمن إلى ٢٥٠٠ جنيه للجهاز بدلا من ٣٠٠٠ جنيه. وعلى العكس نجد أنه عندما انتقل منحنى العرض إلى الوضـــع ع٣ ع٣ فإن الكمية المعروضة قد انخفضت إلى ٥٠٠٠ جهاز بينما ارتفع الثمن إلى ٣٥٠٠ جنيه للجهاز الواحد.

شكل رقم ١١

التغير فى العرض والثمن فى ظل ثبات الطلب



٣ - حالة تغير الطلب والعرض معا :

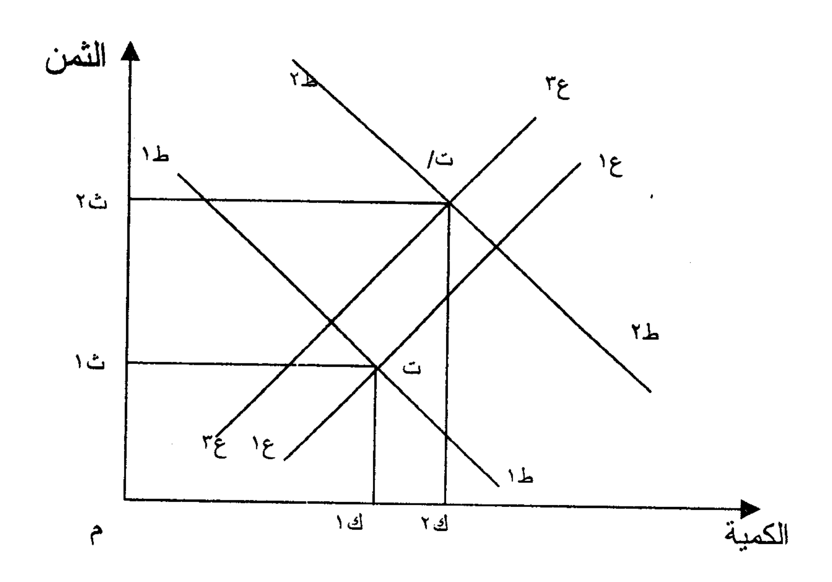
من الناحية الواقعية كثيراً ما يحدث تغيير فى مستويات الطلب والعرض معا فى الوقت نفسه. ولذا فإنه يكون من الصعب عمليا معرفة الحال الذى صار إليه كل منحنى من حيث الثبات أو التغير إلى أعلى أو إلى أسفل. ولكن لغرض التبسيط النظرى يمكننا تصور أربعة مواقف مختلفة لتغير الطلب والعرض معا:

أ) زيادة الطلب مع نقصان العرض :

فى هذه الحالة يتحرك منحنى الطلب من الوضع ط١ ط١ إلى الوضع ط٢ط٢ بينما يتحرك منحنى العرض من الوضع ع١ع١ إلى الوضع ع٣ ع٣. وبمقارنة ثمن التوازن الأصلى ث مع ثمن التوازن الجديد ث¯ نجد أن الكمية المباعة قد زادت من ك١ إلى ك٢ بينما ارتفع الثمن من ث١ إلى ث٢. ويتوقع حدوث هذا التغير إذا زادت دخول المستهلكين أو أعدادهم فى الوقت الذى ارتفعت فيه نفقات الإنتاج أو فرضت الحكومة ضريبة على الإنتاج. ولاشك فى أن تحديد المسافة التى تنتقل إليها منحنيات الطلب والعرض الجديدة ومن ثم نقطة التوازن الجديدة يتوقف على درجة تغير ظروف كل من الطلب والعرض. فقد تكون درجة التغير واحدة بالنسبة لكليهما وقد تكون أكبر أو أصغر فى أحدهما مقارنة بالآخر. ولهذا قد تقع ك٢ على يمين ك١ - كما فى الشكل رقم ١٢- أو قد تقع على يسارها بحيث تنخفض الكمية المباعة عن ك١.

شكل رقم ١٢

تغير الطلب بالزيادة مع تغير العرض بالنقصان



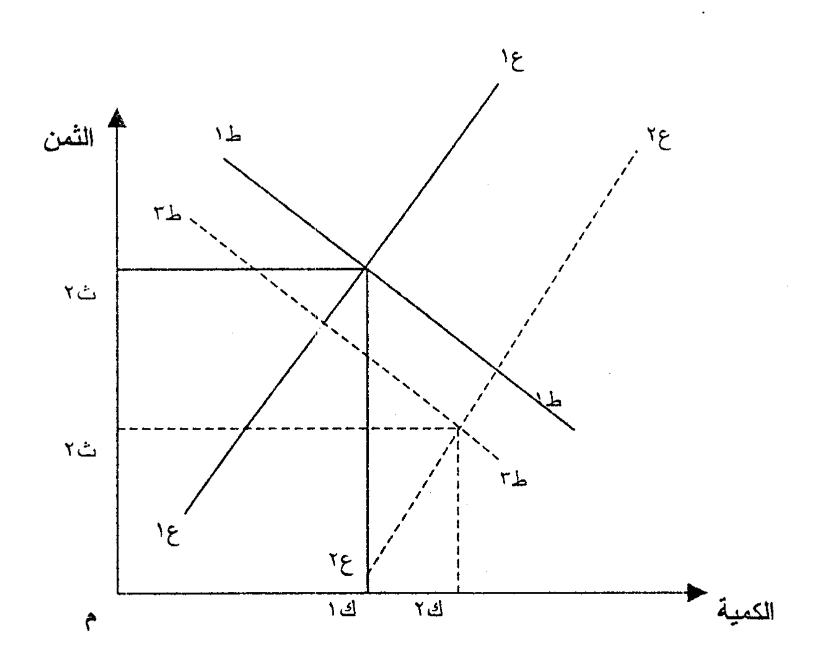
ب) زيادة العرض مع نقصان الطلب :

قــد تتغــير ظــروف الطلــب بالنقصـــان بسبب انخفاض دخل المســتهلكين أو تغــير تفضيلاتهم وأذواقهم بينما تتغير ظروف العرض بالــزيادة بســبب انخفــاض نفقات الإنتاج أو خفض الضرائب أو زيادة الإعانـــات. وفى هذه الحالة ينتقل منحنى الطلب – فى الشكل رقم ١٣– إلـــى الوضع ط٣ط٣ بينما ينتقل منحنى العرض إلى الوضع ع٢ ع٢ . وبمقارنة ثمن التوازن الأصلى ت مع ثمن التوازن الجديد ت¯ نجد أن الكمـــية المـــباعة قـــد زادت من ك١ إلى ك٢ بينما انخفض الثمن من المســـتوى ث١ إلى المستوى ث٢ . ولكن إذا افترضنا أن درجة التغير

فى الطلب بالنقصان كانت أكبر من درجة التغير فى العرض بالزيادة فإن ك٢ سوف تقع على يسار ك١ مما يعنى انخفاض الكمية المباعة.

شكل رقم ١٣

تغير العرض بالزيادة مع تغير الطلب بالنقصان

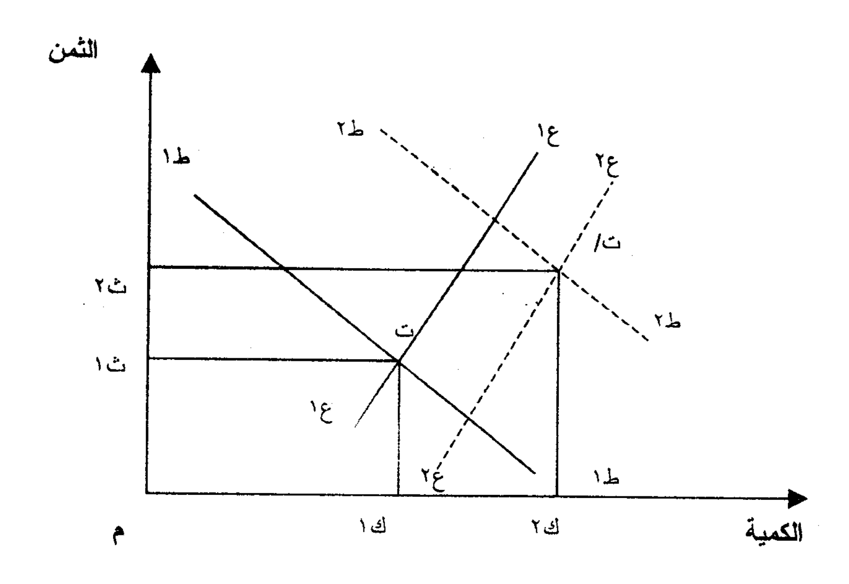


ج) زيادة الطلب والعرض معا :

قــد تــرتفع دخول المستهلكين وتنخفض نفقات الإنتاج فى الوقت ذاتــه. وهنا تتغير ظروف الطلب والعرض بالزيادة مما يعنى -كما فى الشــكل رقــم ١٤- انتقال منحنى الطلب ط١ ط١ إلى ط٢ ط٢ وانتقال منحـــنى العرض ع١ ع١ إلى ع٢ ع٢ . ولكن درجة التغير بالزيادة فى الطلـــب قد تكون مساوية لدرجة التغير بالزيادة فى العرض كما قد تكون أكـــبر أو أصـــغر منها ، وفى كل هذه الحالات سوف يختلف مكان ت ً وبالتالى موقع ك٢ و ث٢ .

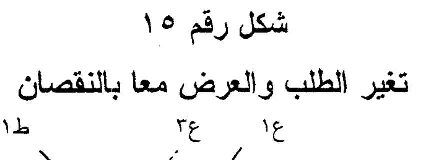
شكل رقم ١٤

تغير الطلب والعرض معا بالزيادة



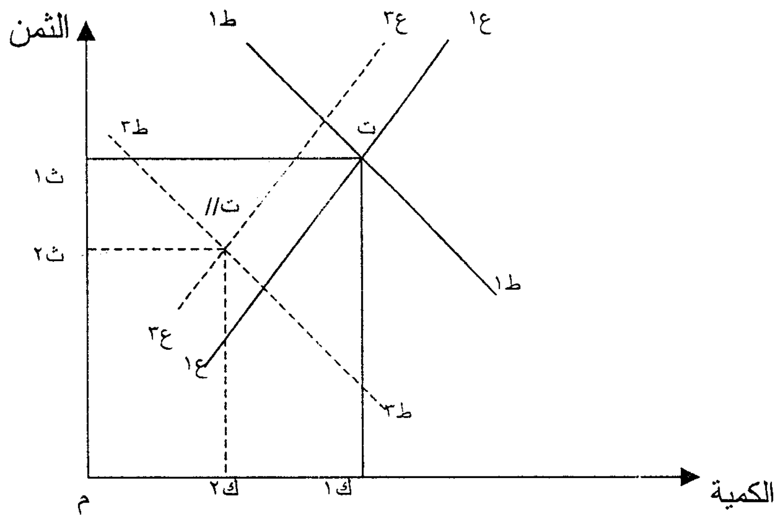
د) نقصان الطلب والعرض معا :

قد تنخفض دخول المستهلكين أو يقل تفضيلهم للسلعة وفى الوقت ذاتـــه ترتفع نفقات الإنتاج أو تزيد الحكومة من الضريبة المفروضة على هـــذه الســـلعة. وفـــى ظل هذا الافتراض سوف تتغير ظروف الطلب والعرض سويا بالنقصان ومن ثم - كما يظهر الشكل رقم ١٥ - ينتقل منحنى الطلب إلى الوضع ط٣ط٣ وينتقل منحنى العرض إلى الوضع ع ٣ ع٣ . وفـــى نقطـــة التقاء المنحنيين تتحدد نقطة توازن الثمن الجديدة ت". ويجـــب أن نعـــى دائمـــا أن مكان ت" يتوقف على ما إذا كان النقصان فى الطلب والعرض متساوى أم أنه أكبر فى حالة الطلب أو فى حالـــة العرض، ومن ثم يمكن أن نرسم أشكالا بيانية مختلفة تظهر هذه الفروض المتعددة وسوف نتبين عندئذ أن مستويات ك٢ و ث٢ سوف تتفاوت من حالة لأخرى.



شكل رقم ١٥

تغير الطلب والعرض معا بالنقصان



الفصل الثانى

مرونـــة الطلب ومرونة العرض

طــور الاقتصـــاديون بعض المفاهيم لوصف التغير الذى يصيب الكميات المطلوبة أو المعروضة كرد فعل للتغير فى الثمن. فمن ناحية إذا أدى تعديـــل بسيط فى الثمن بالزيادة أو بالنقص إلى تغيير كبير فى حجم الملكية المطلوبة من سلعة ما فإننا نقول حينئذ أن الطلب على هذه السلعة مـــرن. أمـــا إذا لم يؤد تغيير كبير فى ثمن هذه السلعة إلى أى تغيير فى حجـــم الكمـــية المطلوبة منها فإننا نقول حينئذ أن الطلب على هذه السلعة عديـــم المرونة، وهكذا. ومن ناحية أخرى يعتبر عرض السلعة مرنا إذا كانت استجابته للتغير فى الثمن أكبر من هذا التغير، بينما يعتبر غير مرن إذا كانـــت اســـتجابته أو رد فعلـــه أقـــل من هذا التغير. وسوف نتناول بالتوضيح على التوالى مرونة الطلب ثم مرونة العرض.

أولاً- مرونـــــــــة الطلب:

سوف نتعرض أولا لمفهوم مرونة الطلب ثم لحالات هذه المرونة ثم لقياسها وأخيراً لمحدداتها.

١- مفهوم مرونة الطلب:

الأصـــل أن الكمية المطلوبة من أى سلعة تتغير عكسياً مع ثمنها، غـــير أن درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة لتغير معين فى ثمنها تتفاوت من حالة إلى أخرى. ولتوضيح ذلك نفترض أن لدينا سلعتان هما الســكر والمكرونة. وعند ثمن ٢ جنيه للكيلوجرام من كلتا السلعتين كان حجــم طلــب إحدى العائلات واحدا على السلعتين وهو ٥ كجم أسبوعياً. فإذا ارتفع الثمن إلى ٣ جنيهات لكلتا السلعتين فإن طلب هذه العائلة يتغير ليصبح ٤ كجم من السكر و٢ كجم فقط من المكرونة. ويظهر هذا المثال أن اســتجابة الطلــب لتغــير معين فى الثمن كانت أكبر فى حالة سلعة المكــرونة مقارنــة بحالة سلعة السكر. ويلخص الجدول رقم ٣ معطيات المثال السابق.

جدول رقم ٣

مثال توضيحى لمرونة الطلب

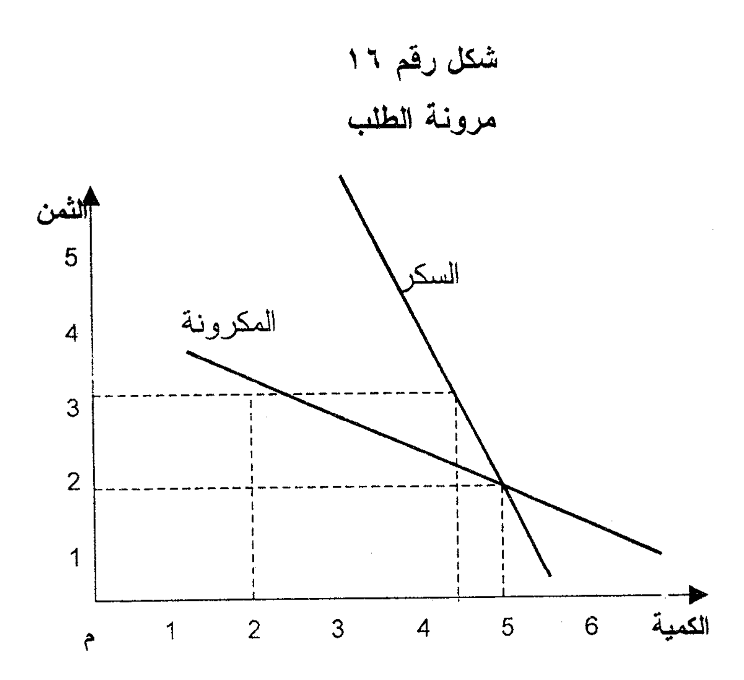
السلعة	الوضع الأول		الوضع الثانى		التغير (Δ)	
	الثمن	الكمية	الثمن	الكمية	الثمن	الكمية
السكر	٢	٥	٣	٤	+١	-١
المكرونة	٢	٥	٣	٢	+١	-٣

ويمكنـــنا إظهار اختلاف درجة مرونة السلعتين أيضا من خلال الرسم البيانى (شكل رقم ١٦). فمن الواضح أن تغير الكمية المطلوبة تبعاً لتغير الثمن كان دائما أكبر فى حالة سلعة المكرونة مقارنة بسلعة السكر،

ويصــــدق ذلـــك عند كافة المستويات. فإذا ارتفع الثمن من جديد إلى ٣,٥ جنــيه فإن الكمية المطلوبة من المكرونة سوف تبلغ نصف كجم فقط على حيـــن ستبلغ الكمية المطلوبة من الأرز ٣,٥ كجم. فزيادة الثمن مرة ثانية بمقدار نصف جنيه أدت إلى نقص الطلب على المكرونة بمقدار ١,٥ كجم على حين لم يؤد إلى نقص الطلب على السكر إلا بمقدار نصف كجم فقط. وعلـــى العكس لو افترضنا انخفاض الثمن إلى جنيــــه واحد لكل كجـــم مـــن الســلـــعـــتـــيـــن فسوف يزيد الطلب على السكر بمقدار كيلوجرام ليصل إلى ٦ كجم بينما يرتفع الطلب على المكرونة بمقدار ٣ كجم ليصل إلـــى ٨ كجـــم فـــى الأسبوع ، ومن ثم يبدو جليا أن مرونة الطلب على المكرونة أكبر من مرونة الطلب على السكر.

شكل رقم ١٦

مرونة الطلب



وفى ضوء المثال السابق يمكن تعريف مرونة الطلب بأنها درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة لتغير معين فى ثمنها. وتقاس المرونة بقسمة التغير النسبى فى الكمية على التغير النسبى فى الثمن. فإذا افترضنا أن Δ تعنى معدل التغير، وأن $ث_1$ هو الثمن قبل التغير و$ث_2$ هو الثمن بعد التغير، وأن $ك_1$ هى الكمية المطلوبة من السلعة قبل تغير الثمن، وأن $ك_2$ هى الكمية المطلوبة من السلعة بعد تغير الثمن، فإننا نستطيع كتابة معادلة مرونة الطلب (م) على النحو الآتى:

$$م = \frac{\text{نسبة التغير فى الكمية المطلوبة}}{\text{نسبة التغير فى الثمن}}$$

أى $$= \frac{ك_2 - ك_1}{ك_1} \div \frac{ث_2 - ث_1}{ث_1}$$

أو بشكل آخر:

$$م = \frac{\Delta ك}{ك_1} \div \frac{\Delta ث}{ث_1} = \frac{\Delta ك}{\Delta ث} \times \frac{ث_1}{ك_1}$$

وإذا طبقنا هذه المعادلة على المثال الوارد فى الجدول رقم ٣ لقياس درجة مرونة سلعتى السكر والمكرونة عددياً فسوف نتبين ما يلى:

- بالنسبة للسكر :

$$م = \frac{-١}{٥} \div \frac{١}{٢} = -٠,٤$$

أو

$$م = \frac{-١}{١} \times \frac{٢}{٥} = -٠,٤$$

- بالنسبة للمكرونة:

$$م = \frac{-٣}{٥} \div \frac{١}{٢} = -١,٢$$

أو

$$م = \frac{-٣}{١} \times \frac{٢}{٥} = -١,٢$$

وبذلـــك نـــتأكد مـــن أن مرونة سلعة المكرونة (-١,٢) أكبر من مرونة سلعة السكر (-٠,٤).

وتختلف درجة مرونة كل سلعة بحسب، مدى ارتباط المستهلك بها وحاجـــته إليها. فالسلع الترفية مثل السيارات الفارهة أو السينما والمسرح أو بعـــض أنـــواع المأكولات مثل الجاتوهات أو الجمبرى أو الكافيار تعد ذات مـــرونة عالـــية. فإذا كان ثمنها منخفضاً فإن المستهلك سوف يكون ســـعيـــدا بشرائهـــا، أمـــا إذا ارتفعـــت أثمـــانهـــا كثيراً وبقى دخل المســـتهلك علـــى حالـــه فإن هذا الأخير سوف يكون مرغماً على خفض استهلاكه منها أو التوقف تماماً عن ذلك وتوجيه دخله لشراء السلع الأكثر ضـــرورية. فالطلب على السلع الكمالية والترفية يكون حساساً جداً للتغير فـــى الثمـــن، فهو طلب مرن. وعلى النقيض فإن السلع الضرورية مثل الخـــبز والأدويـــة والملابس الشعبية تكون إما عديمة المرونة وإما غير مـــرنة. فإذا كان المستهلك بحاجة لشراء دواء لمعالجة الفشل الكلوى فإنه

ســوف يستمر فى شراء هذا الدواء ولو تضاعف ثمنه مضحياً باستهلاك أشــياء أخرى. فالطلب على الدواء فى مثل هذه الحالة يوصف بأنه عديم المرونة.

٢- حالات مــرونـــة الطلـــب :

يفرق الاقتصاديون بين خمس حالات للمرونة :

أ) الطلب عديم المــرونـــة perfectly inelastic demand:

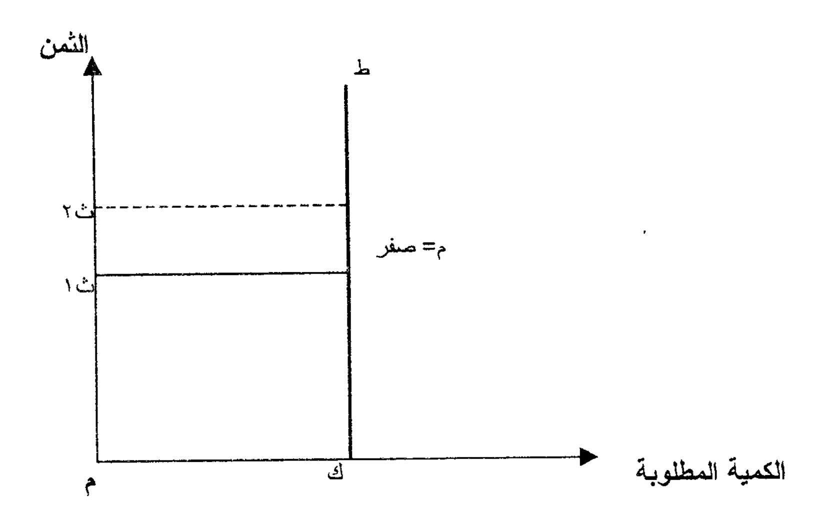
ويــتحقق عندما لا تتغير الكمية المطلوبة من السلعة مهما أصاب ثمنها من تغير. ففى هذه الحالة يكون Δ ك = صفر دائماً، وتكون

$$\text{م} = \frac{\text{صفر}}{\Delta \text{ث}} \times \frac{\text{ث}_{١}}{\text{ك}_{١}} = \text{صفر}$$

ويمــثل الطلــب عديــم المرونة بيانياً بخط مستقيم مواز للمحور الرأســى (محــور الثمــن) كما يتضح من الشكل رقم ١٧ حيث نجد أن انخفاض الثمن من $\text{ث}_{٢}$ إلى $\text{ث}_{١}$ لم يؤد إلى أى تغير فى الكمية.

شكل رقم ١٧

منحنى الطلب عديم المرونة



ب- الطلـــب لا نهائـــى المرونة perfectly elastic demand:

ويتحقق عندما يكون تغير الكمية المطلوبة لا نهائى infinite إذا تغـــير الثمن بأى نسبة كانت. فأى تغيير طفيف فى الثمن يقترب مـــن الصـــفر يـــؤدى إلى تغييرات كبيرة للغاية فى الكمية تقترب من اللانهاية infinity (∞).

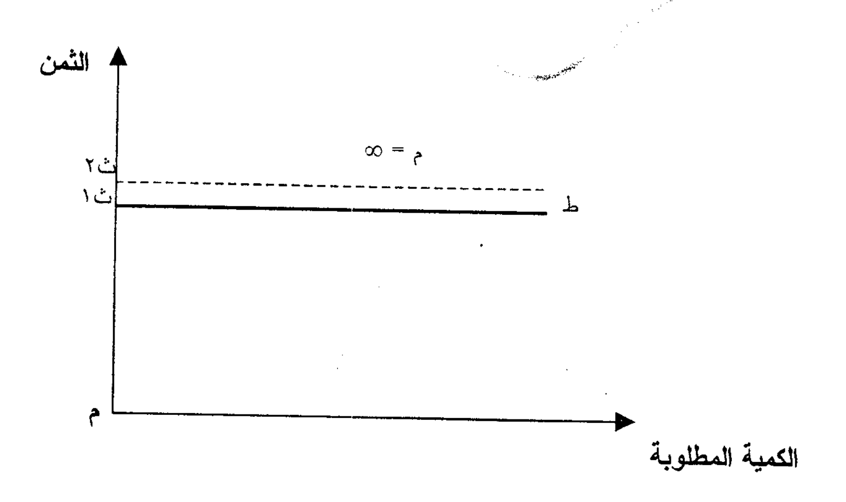
فهنا $\frac{\Delta \text{ك}}{\Delta \text{ث}}$ = ∞، ومن ثم فإن م = ∞

ويمـــثل الطلب لا نهائى المرونة بيانياً بخط مستقيم موازٍ للمحور الأفقـــى (محـــور الكمية) عند ثمن معين كما يتضح من الشكل رقم ١٨.

فانخفــاض الثمن من ث ٢إلى ث١ قد أدى إلى زيادة لا نهائية فى طلب المســتهلكين. ويلاحــظ أن هذه الحالة (الطلب لا نهائى المرونة) والحالة الســابقة (الطلب عديم المرونة) تعبران عن افتراضات غير واقعية نادرة الحدوث فى الحياة العملية.

شكل رقم ١٨

منحنى الطلب لا نهائى المرونة



ج) الطلب متكافئ المرونـــــة unitary elastic demand:

ويـــتحقق عندما تتعادل نسبة تغير الكمية المطلوبة مع نسبة تغير الثمن. فإذا تغير الثمن بمقدار ٥% فـــإن الكميـــة المطلوبة تتغير بمقدار ٥%. فدرجة مرونة الطلب تساوى الوحدة عند أى ثمن من الأثمان.

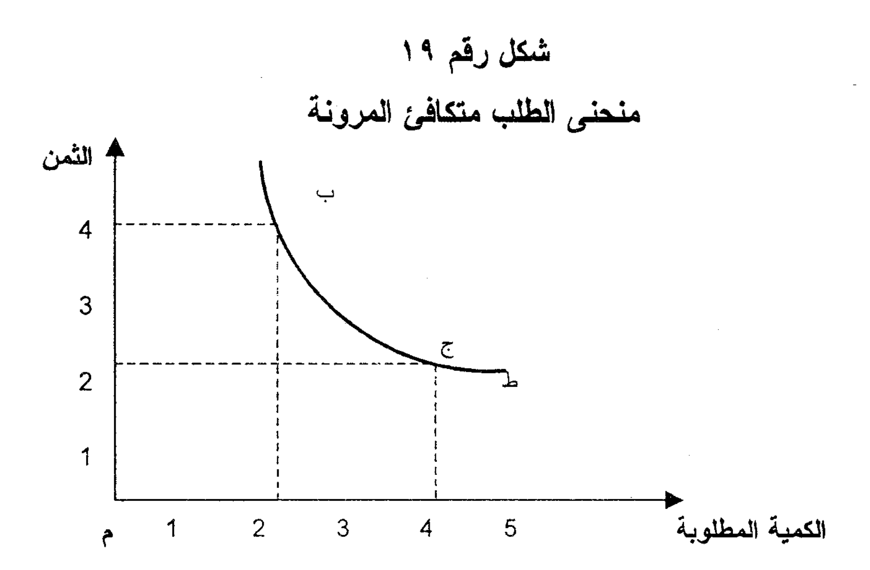
أى أن $\frac{\Delta ك}{ك} = \frac{\Delta ث}{ث}$

بحيث إن م = ١

ويتخذ منحنى الطلب متكافئ المرونة شكلا محدداً حيث ينحدر من أعلى إلى أسفل تدريجياً بطريقة منتظمة. ولذا فإن حاصل ضرب الثمن × الكمية المطلوبة لا تتغير ما بين أى نقطة وأخرى على هذا المنحنى.

شكل رقم ١٩

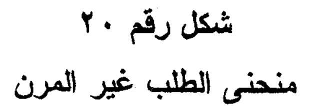
منحنى الطلب متكافئ المرونة



فعند الثمن ٤ كانت الكمية المطلوبة هى ٢ وحدة، وفى هذه الحالة تكون قيمة مشتريات المستهلك ٨ جنيهات. فإذا انخفض الثمن إلى جنيهين فــإن الكمــية المطلوبة تزيد إلى ٤ وحدات مما يجعل قيمة المشتريات ٨ جنــيهات أيضا. وهكذا فإن أى نسبة تغير فى الثمن بالزيادة أو النقصان يقابلــه تغير عكسى بنسبة متساوية فى الكمية المطلوبة من نفس السلعة، ولــذا تظــل قــيمة المشــتريات (حاصل ضرب الثمن فى الكمية) ثابتة. ويلاحــظ فــى الشــكل رقم ١٩ أن قيمة المستطيل الأفقى مساوية لقيمة المســتطيل الرأســى مما يؤكد أن المرونة تظل مساوية للواحد الصحيح. ويمكن تطبيق ذلك على مختلف نقاط منحنى الطلب متكافئ المرونة.

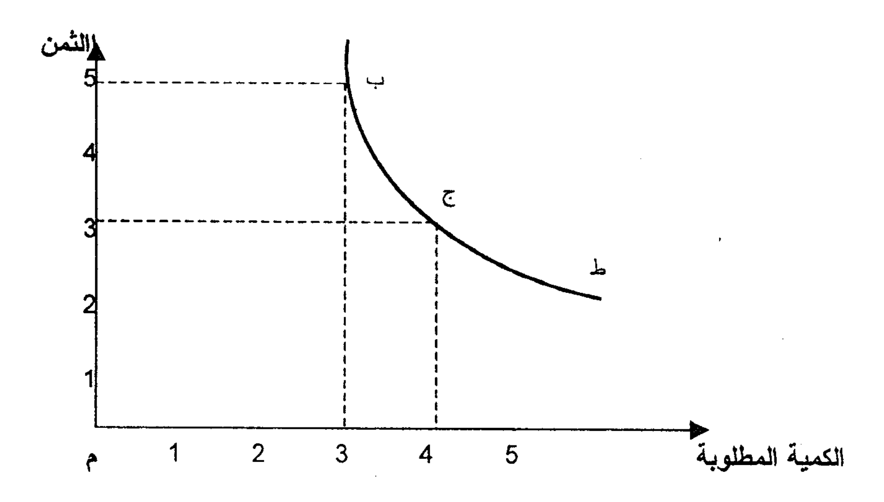
د- الطلب غير المــــرن relatively inelastic demand:

ويــتحقق عــندما تتغير الكمية المطلوبة بنسبة أقل من نسبة تغير الثمن. ففى هذه الحالة : م = < ١ ولكنها > صفر، أى تكون المرونة أقل من الواحد الصحيح وإن كانت أكبر من صفر. ويمكن تمثيل ذلك بيانياً من خلال الشكل رقم ٢٠.



شكل رقم ٢٠

منحنى الطلب غير المرن



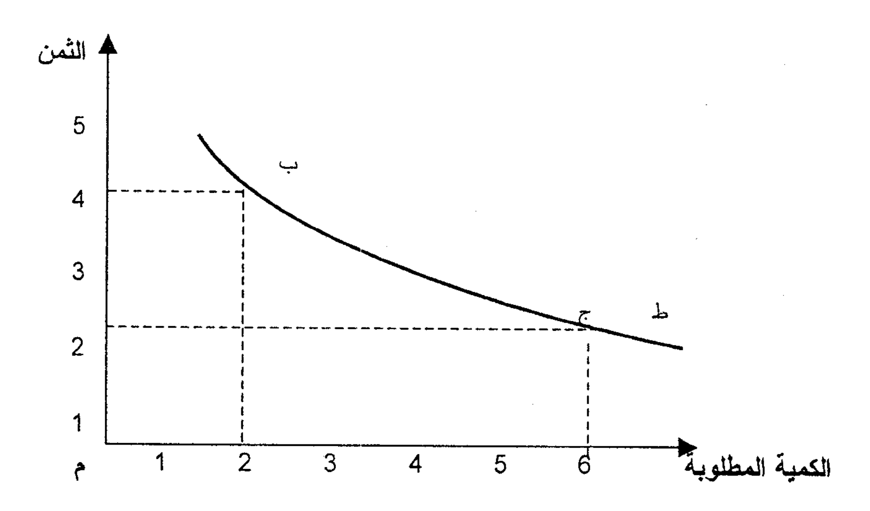
فحيـــن ينخفض الثمن من ٥ جنيهات إلى ٣ جنيهات تزيد الكمية المطلوبـــة من ٣ وحدات إلى ٤ وحدات. وفى هذه الحالة تنخفض القيمة الكلية للطلب من ١٥جنيها (٥×٣) فى الحالة الأولى إلى ١٢ جنيهاً فقـــط (٣×٤) فى الحالة الثانية.

هـ) الطلـــب المـــــــــرن relatively elastic demand:

ويـــتحقق عندما تتغير الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة تغير الثمن. ففى هذه الحالة: م = > ١ ولكنها < ∞، أى أن المرونة تكون أكبر من الواحد الصحيح ولكنها أقل من اللانهاية. ويمكننا تمثيل الطلب المرن بيانيا من خلال الشكل رقم ٢١.

شكل رقم ٢١

منحنى الطلب المرن



فعــندما يــنخفض الثمــن من ٤جنيهات إلى جنيهين تزيد الكمية المطلوبــة من وحدتين إلى ٦ وحدات. وفى هذه الحالة تزيد القيمة الكلية المطلوبة من ٨ جنيهات (٤×٢) فى الوضع الأول إلى ١٢ جنيها (٢×٦) فــى الوضــع الثانى. فالطلب هنا مرن أو حساس بشكل كبير للتغير فى الثمن.

٣- قــياس مــرونة الطلب بين نقطتين (مرونة القوس) والمرونة عند النقطة:

المقياس الذى اتبعناه سابقاً للتعرف على مرونة الطلب

$$\frac{\Delta ك}{ك ١} \div \frac{\Delta ث}{ث ١}$$

يســتوجب معرفة نقطتين متتاليتين على منحنى الطلب. فلابد من معرفة ثمنيــن متتاليتين وكميتين متتاليتين حتى نستطيع حساب التغير النسبى فى الثمن والتغير النسبى فى الكمية.

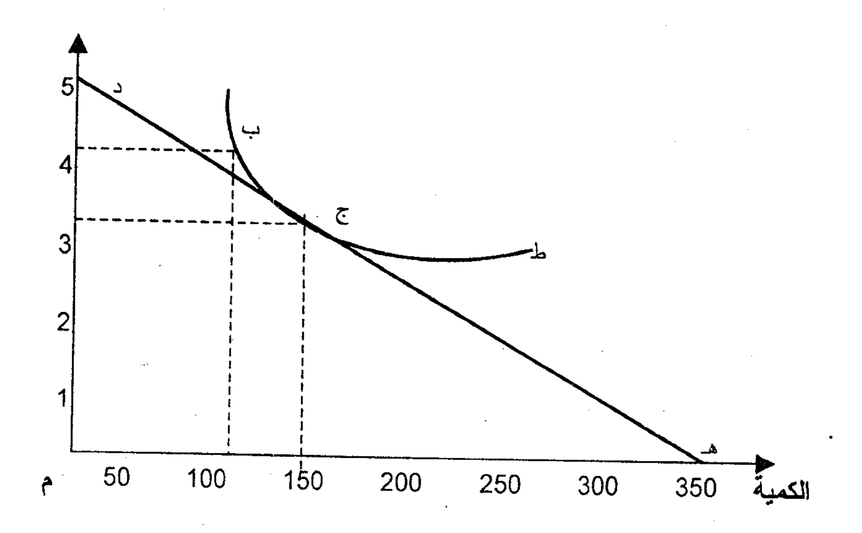
ولكــن تجــدر الإشارة إلى أن نتيجة حساب مرونة الطلب سوف تتفاوت فيما لو اتخذنا الثمن المرتفع كأساس لقياس المرونة عما إذا اتخذنا الثمن المنخفض كأساس لقياسها. ولنوضـــــح ذلك فى المثــال المبين فى الشــكل رقــم ٢٢ وهــو يمثل منحنى الطلب على سلعة الحاسبات خلال أسبوع بين النقطتين ب و ج. ويظهر الرسم أن:

إحداثيات النقطة ب هى: ث = ٤ و ك = ١٠٠

إحداثيات النقطة ج هى: ث = ٣ و ك = ١٥٠

شكل رقم ٢٢

قياس مرونة الطلب بين نقطتين



فإذا أخذنا الثمن المرتفع (النقطة ب) كأساس لقياس المرونة بحيث إن ث١=٤ و ك١=١٠٠ ، فإننا نتوصل إلى أن:

$$م = \frac{\Delta ك}{ك١} \div \frac{\Delta ث}{ث١} = \frac{٥٠}{١٠٠} \div \frac{-١}{٤} = -٢$$

أمــا إذا أخذنا الثمن المنخفض (النقطة ج) كأساس لقياس المرونة بحيث إن ث١ =٣ وك١= ١٥٠، فإننا نتوصل إلى أن:

$$م = \frac{\Delta ك}{ك١} \div \frac{\Delta ث}{ث١} = \frac{-٥٠}{١٠٠} \div \frac{١}{٣} = -١$$

وهكــذا نتبيــن تفاوت درجة المرونة بين النقطتين ب و ج، فهى أكــبر فى حالة اتخاذ الثمن المرتفع كأساس للقياس. وتزيد درجة التفاوت بين نقطتين على منحنى الطلب مع زيادة التباعد بينهما والعكس صحيح،

فكلمـــا قـــل التباعد بين النقطتين كلما انخفض التفاوت فى درجة المرونة بينهما ومن ثم يصبح مقياس المرونة أكثر دقة.

وللتغلـــب علـــى تفـــاوت مقـــياس المـــرونة بين النقطتين يتجه الاقتصـــاديون إلـــى أخـــذ متوسط قيمة النقطتين لكل من الثمن والكمية. ويؤدى ذلك فى المثال السابق إلى:

بالنسبة للكمية: ١٠٠ + ١٥٠ = ٢٥٠ ÷ ٢ = ١٢٥

وبالنسبة للثمن: ٤ + ٣ = ٧ ÷ ٢ = ٣,٥

ومن ثم فإن:

$$م = \frac{٥٠}{١٢٥} \div \frac{١}{٣,٥} = ٠,٤ \div ٠,٢٩ = ١,٤$$

فالطلـــب فى هذا المثال مرن لأن نسبة التغير فى الكمية المطلوبة (٤٠%) كانت أكبر من نسبـــــة التغير الذى حدث للثمـــن (٢٩%).

ويعتـــبر قـــياس المرونة عند النقطة (أى عند ثمن معين) هو أدق مقـــياس لمرونة الطلب. فإذا قمنا برسم مماس يمر بالنقطة التى تقابل ثمناً معيناً ويقطع المحورين الأفقى والرأسى، فإنه يكون بمقدورنا تحديد درجة المـــرونة عن طريق قسمة الجزء من المماس الذى يقع تحت النقطة على الجزء الذى يقع منه فوق النقطة. وبتطبيق ذلك على الشكل رقم ٢٢ فإنه يمكننا قياس درجة مرونة النقطة ج التى تساوى الثمن ٣ (آلاف جنيه).

حيث $م = \frac{\text{الجزء الأسفل من المماس}}{\text{الجزء الأعلى من المماس}} = \frac{\text{هـ ج}}{\text{ج د}}$

وبالقياس عددياً من خلال الشكل نتبين أن هـــ ج = ٢٠٠(٣٥٠-١٥٠)
وأن ج د = ١٥٠

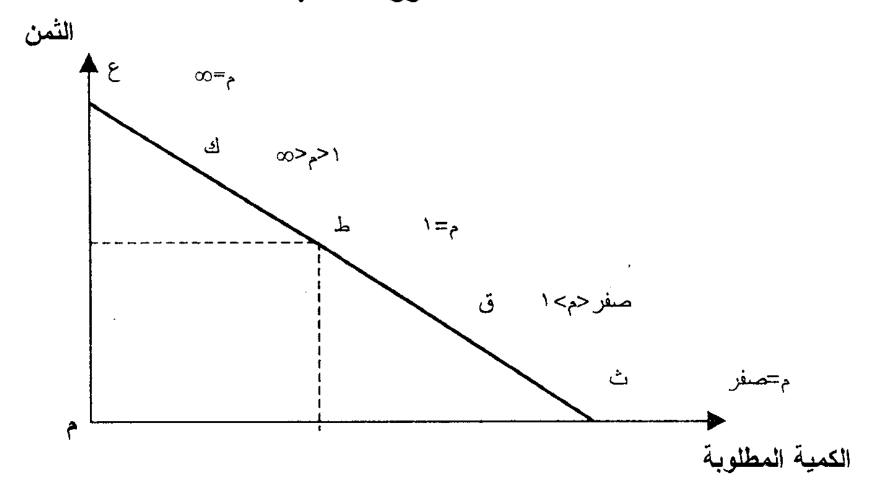
ومن ثم فإن م = $\frac{\text{هـ ج}}{\text{ج د}} = \frac{٢٠٠}{١٥٠} =$ ١,٣

فدرجـــة مـــرونة الطلب على سلعة الحاسبات عند الثمن ٣ آلاف جنيه= ١,٣.

ومن العرض السابق نتبين أن لكل ثمن من الأثمان درجة مختلفة مـــن المـــرونة. وتزيد درجة المرونة عند الأثمان المرتفعة بينما تقل عند الأثمـــان المنخفضـــة للسلعة وأن أدق قياس للمرونة هو قياسها عند النقط ولـــيس بيـــن النقطتين. ويمكننا تطبيق هذه الفكرة فى مجال التمييز بين حالات المرونة الخمسة التى تعرضنا لها سابقاً. فإذا رسمنا منحنى الطلب يـــأخذ شكل الخط المستقيم ويقطع المحورين الأفقى والرأسى كما يبدو فى الشكل رقم ٢٣ فإننا نستطيع تبين هذه الحالات المختلفة.

شكل رقم ٢٣

حالات مرونة الطلب



- فالمـــرونة تســـاوى صـــفر فى النقطة ث التى تقع عند تقاطع منحنى الطلب مع المحور الأفقى.

- وتســـاوى المـــرونة الوحـــدة عند النقطة ط التى تـــنصف منحنى الطلب.

- وتســـاوى المـــرونة مـــا لانهايـــة عند النقطة ع التى تقع عند تقاطع منحنى الطلب مع المحور الرأسى.

- وتكـــون المرونة أكبر من الصفر ولكن أصغر من الوحدة فى النصف الأسفل من منحنى الطلب المحصور بين النقطتين ن و ط (النقطة ق على سبيل المثال).

- وتكـــون المـــرونة أكـــبر مـــن الوحدة ولكن أصغر من ما لا نهاية فى النصف الأعلى من منحنى الطلب المحصور بين النقطتين ط و ع (النقطة ك على سبيل المثال).

ونعـيد التذكـير بأن المقصود بمرونة الطلب عند نقطة ما على منحنى الطلب هو مرونة الطلب للثمن المقابل لهذه النقطة، ومن هنا نقول علـى سـبيل المثال أن مرونة النقطة ن= صفر لأن الثمن المقابل لها= صفر، وهكذا.

٣- محـددات مـرونـة الطلـب:

مـن أبـرز العوامل المؤثرة فى مرونة الطلب على إحدى السلع مسـتوى دخل المستهلك والنسبة المخصصة من هذا الدخل للإنفاق على هـذه السـلعة، والسـلع البديلة والمكملة المرتبطة بالسلعة محل الطلب، وطبيعة السلعة من حيث كونها ضرورية أم كمالية فى ظروف المستهلك.

أ) دخل المستهلك:

كلمـا زادت درجة ثراء المستهلك وارتفع دخله كلما قلت مرونة طلـبه علـى العديـد مـن السلع. فزيادة ثمن الفواكه أو اللحوم لن تدفع المسـتهلك الغـنى لتغيـير عاداتـه الشرائية وتقليل استهلاكه من هاتين السلعتين. وعلى النقيض فإن المستهلك المحدود الدخل سوف يعيد حساباته فـى ضوء الارتفاع الذى طرأ على الأثمان ويتجه لتقليل طلبه على هذه السلع وحصره فى مجموعة السلع الضرورية. وبصورة عامة يلاحظ أنه كلمـا كانـت نسبة ما ينفقه المستهلك من دخله على سلعة ما أو خدمة ما ضـعيفة كلما انخفضت درجـة المرونـة والعكـس صحيح. فإذا كان إنفاق المستهلك على الفاكهة لا يشكل سوى ٥% من دخله فإن حدوث تغيـير فـى حجـم طلـبه بسبب زيادة معتدلة فى الأثمان يعد أمراً بعيد الاحـتمال. أما إذا كان إنفاق هذا المستهلك على اللحوم يشكل ٥٠% من

دخلـــه فإنـــه سوف يكون أكثر حساسية لأى تغيير يطرأ على أثمان هذه السلعة.

ب) الســـلع البديلـــة والسلع المكملة :

كلمـــا توفـــرت السلع البديلة وزادت إمكانية إحلالها محل السلعة الأصـــلية كلما ارتفعت مرونة الطلب على هذه السلعة الأخيرة. فإذا ارتفع ثمـــن هـــذه الســلعة الأصلية انصرف عنها المستهلك وأحل محلها السلع البديلة المتوفرة ، وإذا انخفض ثمنها زاد المستهلك من الكمية التى يطلبها مـــنها وأحلها محل السلع البديلة التى لم تنخفض أثمانها . فمرونة الطلب ذات علاقـــة طـــردية مع توافر السلع البديلة وتزايد إمكانية الإحلال بينها وبين السلعة الأصلية .

أما بالنسبة للسلع المكملة فيلاحظ انخفاض مرونة الطلب عليها فى حالات كثيرة. فإذا ارتفع ثمن لتر البنزين بمقدار ٥ % فإن ذلك لن يكون ســـببا كافيا لعدم إقدام قائدى السيارات على تموين سياراتهم بهذه السلعة المكملة أو سببا لإحجام المستهلكين عن شراء سيارات جـــديدة .

وتظهر حالات انخفاض المرونة بوجه خاص حينما تكون الأهمية النســـبية للسلعة الأصلية محدودة مقارنة بالسلع المتكاملة معها. ولذا فإن الـــزيادة الطفـــيفة أو الانخفاض المعتدل الذى يطرأ على ثمن البنزين لا يـــؤدى وحـــده إلـــى تزايد كبير أو تراجع واضح فى الطلب على سلعة السيارات.

ج) السلــع الضروريـــــة والسلــع الكماليـــــة :

تحديــد مــدى ضـــرورية أو كمالــية السلعة يتوقف على وضع وظــروف كــل مستهلك. فما هو كمالى بالنسبة للمستهلك الفقير قد يراه ضـــروريا المستهلك الغنى. فإذا كان الأخير يعتبر اللحم مادة أساسية فى طعامـــه يتــناولها بشكل يومى فإنه لن يغير فى حجم طلبه منها إذا ارتفع ثمــنها. أمـــا إذا كـــان الفقــير يشترى بالكاد اللحم مرة واحدة أو مرتين أســبوعيا، فإنـــه سيكون مضطرا لتقليل الكمية التى يشتريها أو استبدالها بسلعة أخرى إذا ارتفعت أثمانها بشكل يؤثر على إمكانياته الدخلية. فاللحم هــنا ســلعة ضـــرورية فى نظر المستهلك الثرى، ولذا فإن طلبه عليها ضعيف المرونة إزاء تغير الثمن . ولكنها سلعة كمالية فى نظر المستهلك محدود الدخل، ومن ثم فان طلبه عليها يتميز بالمرونة .

ويتعيــن ملاحظـــة أن تحديــد مفهوم ما هو ضرورى أو كمالى يختلف باختلاف المجتمعات والبيئات والأزمنة. فالغاز الذى يستخدم فى الطهى كان سلعة كمالية فى مصر جميعها منذ نحو أربعين عاما ، ولكنه أصبح ضروريا لسكان المدينة منذ نحو عشرين عاما ولم يصبح كذلك بعد بالنسبة للعديد من سكان الريف. فهو يتحول تدريجيا من سلعة كمالية إلى ســلعة ضـــرورية. والـــتلفزيون الذى لا يعد وجوده ضروريا لاستمرار الإنســـان فى الحياة قد أصبح ينظر إليه من جانب معظم السكان فى العالم على أنه سلعة ضرورية تحتل مرتبة سابقة على الكثير من السلع الغذائية. والحاســبات الآلية التى تحتل اليوم مركزا متقدما فى أولويات الاستهلاك فـــى أمريكا وأوروبا لازالت تعد فى نظر أغلب السكان فى العالم الثالث ســلعة كمالية. وغنى عن القول أنه كلما نظرنا للسلعة على أنها كمالية

كلما إرتفعت درجة مرونة طلبنا عليها. وعلى العكس كلما نظرنا للسلعة على أنها ضرورية كلما قلت درجة مرونة طلبنا عليها. فنحن لا نستغنى بسهولة عن سلعة ضرورية مهما زاد ثمنها ولا نزيد كثيرا من استهلاكنا لهـا مهما انخفض ثمنها. فارتفاع ثمن الدواء لا يؤدى لتقليل طلبنا عليه وانخفاض ثمنه لا يؤدى بالضرورة لزيادة استهلاكنا منه .

ثانيـــا - مــرونــة العــرض :

لا يخـتلف مفهـوم مرونة العرض كثيرا عن مفهوم مرونـــة الطلـب. فيكون العرض مرنا إذا كانت استجابته عالية للتغير فى الثمن، ويكون غير مرن إذا كانت استجابته للتغير فى الثمن أقل من نسبة التغير فى هذا الأخير (أقل من الوحدة)، ومن ثم فإن:

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{نسبة التغير في الكمية المعروضة}}{\text{نسبة التغير فى الثمن}}$$

$$\text{أى أن } م_{ع} = \frac{\Delta ك}{ك_{١}} \div \frac{\Delta ث}{ث_{١}} = \frac{\Delta ك}{\Delta ث} \times \frac{ث_{١}}{ك_{١}}$$

حيث م ع = مرونة العرض، Δ ك = التغير فى الكمية المعروضة، Δ ث= التغير فى الثمن ، ك١ = الكمية الأصلية ، ث الثمــن الأصلى .

١ - حــالات مرونــة العــرض :

علــى عكس الطلب فإن الكمية المعروضة تتحرك فى نفس اتجاه الثمــن لأن ارتفاع الثمن يؤدى إلى أرباح أكثر (بافتراض ثبات النفقات) ممــا يدعــو المشــروعات لإنتاج وبيع المزيد من وحدات السلعـــــة. ولكن درجة الاستجابة للتغير فى الثمن -أو بتعبير آخر المرونة- تختلف باخــتلاف السلع. ويمكننا - كما هو الحال بالنسبة للطلب - التمييز بين خمس حالات للمرونة :

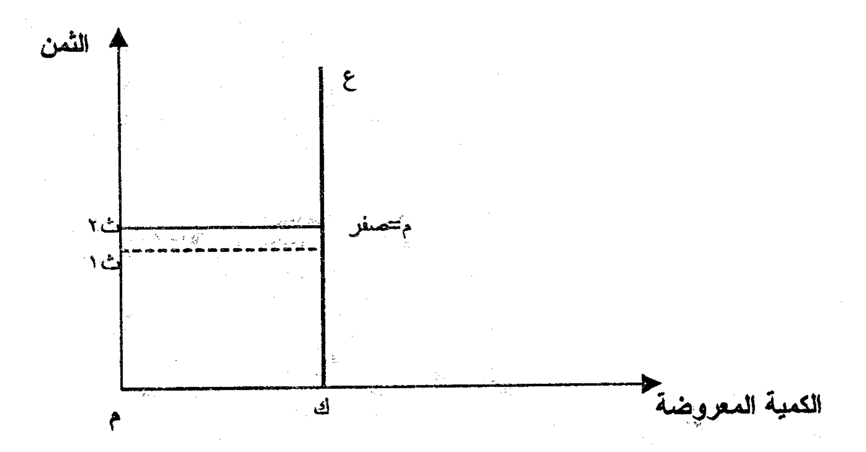
أ) العرض عديم المرونة perfectly inelastic supply :

ويتحقق عندما تكون مرونة عرض السلعة مساوية للصفر ، فمهما تغــير الثمــن تظــل الكمية المعروضة على حالها. ويحدث ذلك أحيانا بالنسبة للقطع الأثرية والتحف الفنية النادرة والمتعلقات الشخصية اللصيقة. فعلى سبيل المثال لن يؤدى الارتفاع المثير فى أثمان لوحات رمبرانت أو ريــنوار أو بيكاسو بالضرورة إلى دفع المتاحف لبيع ما لديها من لوحات لهــؤلاء الفنانيــن. وارتفاع قيمة قنــــاع توت عنخ آمون إلى مستويات خيالية لن يدعو الحكومة المصرية لعرضه فى المزاد . ففى هذه الحالات يكون Δ ك = صفر دائما.

ويوضـــح الشكل رقم ٢٤ حالة العرض عديم المرونة حيث يكون منحنى العرض موازيا للمحور الرأسى ، فالتغــير فى الثمن من ث$_١$ إلى ث$_٢$ لا يؤدى لأى تغير فى الكمية التى تظل ثابتة على حالها .

شكل رقم ٢٤

منحنى العرض عديم المرونة

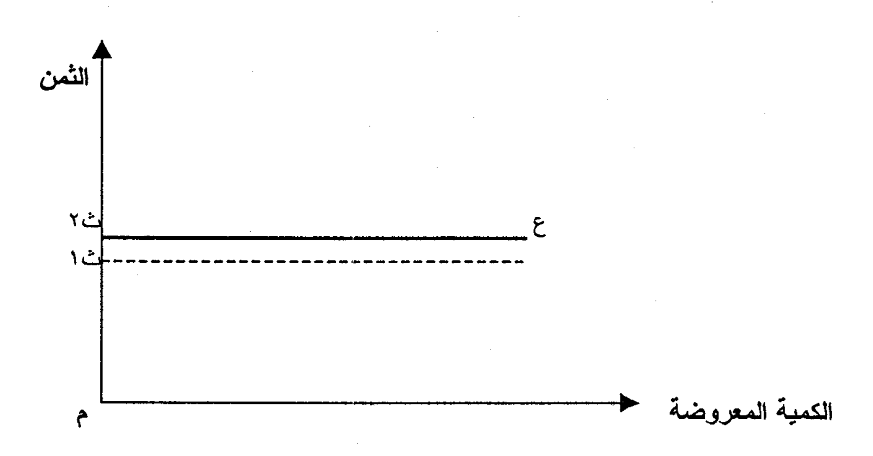


ب) العرض لا نهائى المرونـــــة perfectly elastic supply :

ويـــتحقق عندما تكون مرونة العرض مساوية لما لا نهاية ، فأى تغيـــير فـــى الثمن السائد يقابل باستعداد المنتجين لعرض أية كمية تطلب مـــنهم. ففى هذه الحالة م ع = ∞ . ويوضح الشكل رقم ٢٥ منحنى العـــرض لانهائى المرونة حيث يؤدى أى تغيير ولو طفيف فى الثمن – علـــى ســـبيل المثال من ث١ إلى ث٢– لقيام البائعين بالاستجابة لكل ما يطلـــبه المستهلكون من السلعة. ولكن إذا انخفض الثمن ولو بقدر محدود فإن البائعين لن يكونوا على استعداد لعرض أية كمية من السلعة.

شكل رقم ٢٥

منحنى العرض لا نهائى المرونة

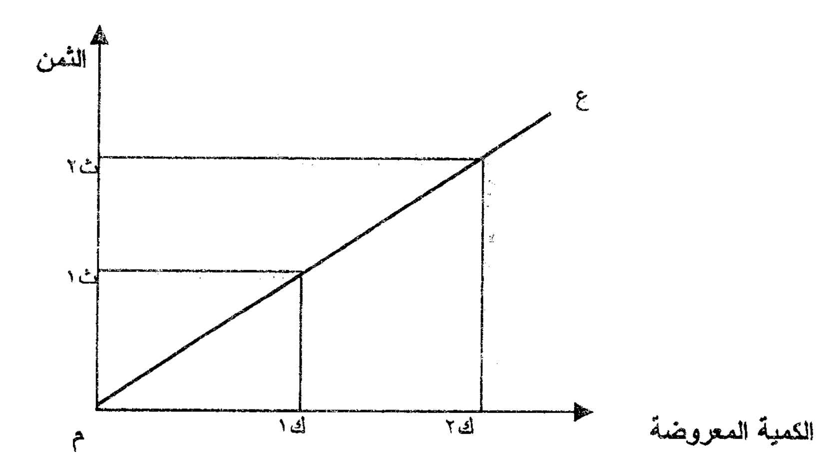


ج) **العرض متكافئ المرونة** unitary elastic supply :

ويتحقق عندما تتعادل نسبة التغير فى الكمية المعروضة مع نسبة التغـــير فـــى الثمن. فمرونة عرض السلعة = الواحد الصحيح. فأى تغير نســـبى فـــى الثمن يقود إلى تغير نسبى مماثل له فى الكمية المعروضة. وتصـــور هـــذه الحالـــة بيانيا -كما يظهر فى الشكل رقم ٢٦- بأى خط مســـتقيم نابع من نقطة الأصل أو المركز. فزيادة الثمن من ث١ إلى ث٢ تؤدى إلى زيادة بنسبة مماثلة فى العرض من ك١ إلى ك٢ .

شكل رقم ٢٦

منحنى العرض متكافئ المرونة

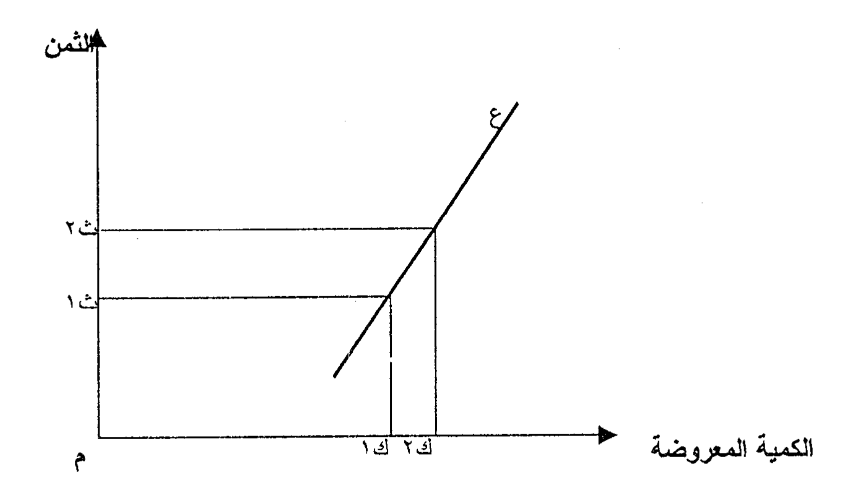


د) **العرض غيـــر المـــرن** relatively inelastic supply :

ويتحقق عندما تتغير الكمية المعروضة بنسبة أقل من نسبة التغير فـــى الثمـــن. فمرونة عرض السلعة تكون فى هذه الحالة أقل من الواحد الصحيح (م ع = < ١). فإذا ارتفع الثمن بمقدار ١٠ % لم يرتفع العرض إلا بمقـــدار ٥ % فقط. ويمكن تصوير ذلك بيانيا على النحو الموضح فى الشكل رقم ٢٧. فنسبة ارتفاع الثمن من ث١ إلى ث٢ أكبر من نسبة زيادة الكمية المعروضة من النقطة ك١ إلى النقطة ك٢.

الشكل رقم ٢٧

منحنى العرض غير المرن

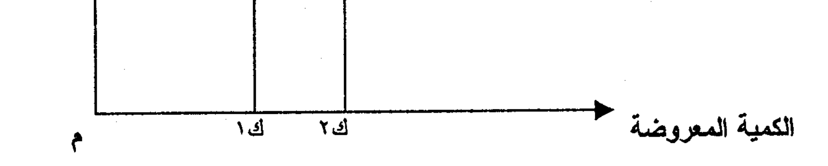


هـ) العـــرض المـــــــرن relatively elastic supply :

ويتحقق عندما تتغير الكمية المعروضة بنسبة أكبر من نسبة تغير الثمن . ففى هذه الحالة تكون م ع > ١. فالتغير النسبى فى الثمن يقود إلى تغير نسبى أكبر فى الكمية المعروضة. فعلى سبيل المثال إذا ارتفع الثمن بمقـدار ٥ % زادت الكمية المعروضـة بمقدار ١٥ %. ويصور الشكل رقم ٢٨ هذا الوضع حيث إن الزيادة فى الكمية المعروضة من م ك١ إلى م ك٢ كانـت أكبر من الزيادة فى الثمن من المستوى ث١ إلى المسـتوى ث٢ .

شكل رقم ٢٨

منحنى العرض المرن



٢ - قيـــاس مرونـــة العـــرض :

لا يوجد من حيث المبدأ اختلاف بين قياس مرونة العرض وقياس مرونة الطلب على النحو الذى شرحناه سالفا. فهنا أيضا سوف نفرق بين قـــياس المـــرونة بيـــن نقطتين (مرونة القوس arc elasticity) وقياس المرونة عند النقطة point elasticity .

أ) قياس مرونة العرض بين نقطتين :

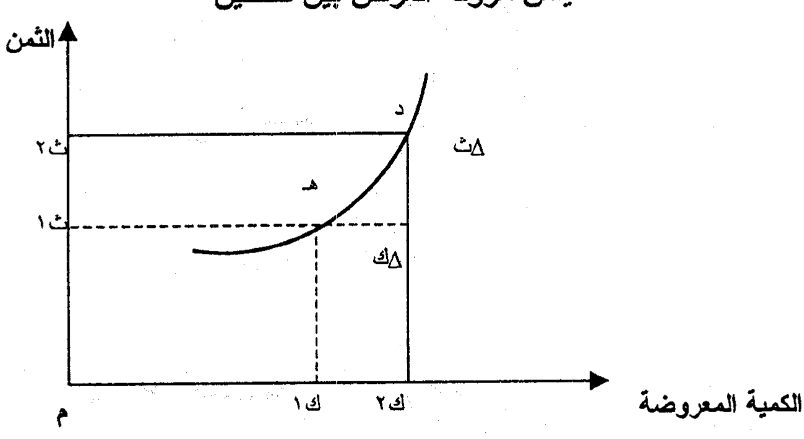
كما أسلفنا فان مرونة العرض = $\frac{\Delta ك}{ك_1} \div \frac{\Delta ث}{ث_1} = \frac{\Delta ك}{\Delta ث} \times \frac{ث_1}{ك_1}$

فإذا رسمنا منحنى العرض على النحو المبين فى الشكل رقم ٢٩ فـــان ارتفاع الثمن من المستوى $ث_١$ إلى المستوى $ث_٢$ سيؤدى إلى زيادة الكمية المعروضة من م $ك_١$ إلى م $ك_٢$. وهنا يمكننا قياس مرونة العرض بين النقطتين هـــ و د على أساس افتراض أن الكميـــــــــة المعروضة الأصـــلية هى م $ك_١$ وأن الثمن الأصلى هو $ث_١$. ولكن كما أشرنا يتجه معظم الاقتصاديين إلى أخذ متوسط النقطتين ومن ثم تطبيق المعادلة الآتية فى قياس المرونة بين النقطتين :

$$\frac{\Delta\ \text{ك}}{\Delta\ \text{ث}} \times \frac{\text{مجموع الثمنين}}{\text{مجموع الكميتين}}$$

شكل رقم ٢٩

قياس مرونة العرض بين نقطتين

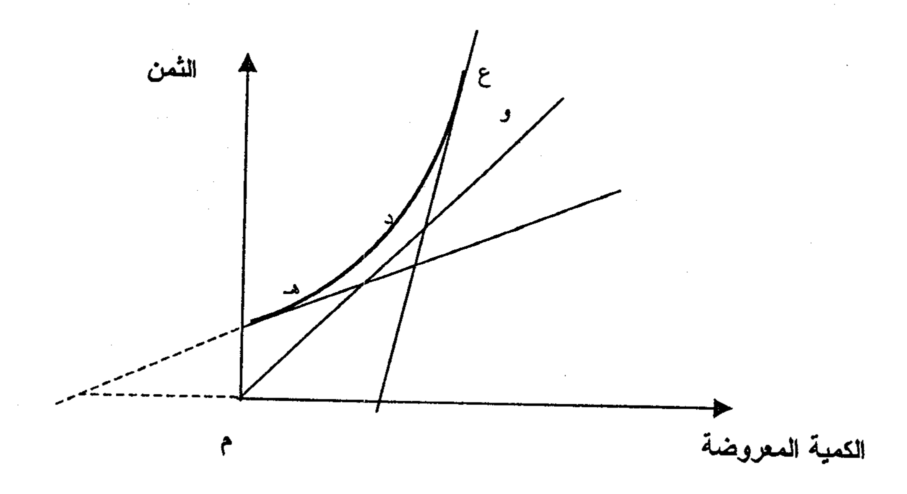


ب) قيـــاس مرونـــة العرض عند نقطـــة :

أشـــرنا مـــن قبل إلى أن قياس المرونة عند النقطة أدق من قياس المرونة بين النقطتين. وتقل درجة المقياس الأخير كلما تباعدت النقطتان إحداهما عن الأخرى. ولتحديد درجة مرونة العرض عند أى نقطة على منحنى العرض فإننا -كما هو موضح بالشكل رقم ٣٠- نقوم برسم مماس لمنحـــنى العـــرض عـــند هذه النقطة، فإذا تقاطع هذا المماس مع المحور الأفقـــى علـــى يميـــن نقطـــــــــــــة المركـــــــز أو الأصل فإن العرض عند نقطة التماس يكون غير مرن (حالة النقطة و فى الشكل رقم ٣٠). أمـــا إذا تقاطع المماس مع المحور الأفقى على يسار نقطة المركز فإن العرض عند نقطة التماس يكون مرنا عند النقطة (حالة النقطة هـ). وفى حالة تقاطع المماس مع المحور الأفقى عند نقطة المركز فإن مرونة العرض عند نقطة التماس تكون مساوية للواحد الصحيح (حالة النقطة د).

شكل رقم ٣٠

قياس مرونة العرض عند النقطة



وتجـــدر الإشارة أخيرا إلى أنه على عكس مرونة الطلب التى تكون دائما كمـــية ســـالبة فـــإن مرونة العرض تكون دائما كمية موجبة لأن العلاقة طـــردية بين التغير فى الثمن والتغير فى الكمية المعروضة على حين أن العلاقة عكسية بين التغير فى الثمن والتغير فى الكمية المعروضة.

٣ - محـــددات مـــرونـــة العـــرض :

تتأثر مرونة العرض بمجموعة من العوامل أبرزها ما يلى :

أ) حجم المخزون من السلعة :

إذا كان حجم المخزون من السلعة كبيرا أمكن للمنتجين الاستجابة ســـريعا وفـــى أقصر مدة للتغير فى الثمن. فإذا ارتفع الثمن قاموا بطرح

كميات كبيرة من المخزون لتحقيق أرباح سريعة وقبل تغير الثمن مرة أخرى بشكل سلبى. فالقاعدة هى أن مرونة العرض -خاصة فى المدى القصير جدا- ترتفع مع زيادة حجم المخزون من السلعة والعكس صحيح. فإذا انعدم المخزون أو كان قليل الأهمية فإنه لن يكون بمقدار منتجى العديد من السلع عرض كميات إضافية منها فى مدى قصير الأجل للاستفادة من ارتفاع الأثمان.

ب) قابلية السلعة للتخزين :

تزداد درجة مرونة السلعة كلما كانت قابلة للتخزين وتنخفض درجة المرونة كلما قلت قابلية السلعة للتخزين. فإذا انخفضت أثمان الطماطم لن يكون بمقدور غالبية منتجيها سحب المعروض منها من الأسواق وتخزينها انتظارا لارتفاع الثمن من جديد لأن الطماطم سلعة قابلة للتلف ولا يمكن تخزينها لمدد طويلة. وعلى العكس فإن منتجى معظم السلع المنزلية المعمرة يستطيعون تخزين كميات كبيرة منها إذا انخفضت أثمانها فى السوق على أمل طرحها فى الأسواق من جديد حين يعاود الثمن ارتفاعه.

ج) نوع السلعة :

تتفاوت السلع من حيث حاجتها للوقت لاكتمال إنتاجها . فكلما استغرق إنتاج السلعة وقتا أطول كلما انخفضت مرونة عرضها ، وكلما احتاجت السلعة لوقت أقل فى الإنتاج كلما ارتفعت مرونة عرضها لأنه يكون بمقدور منتجيها الاستجابة بشكل أسرع للتغير فى الثمن. فإذا ارتفع

ثمن الأرز فى الأسواق كان بمقدور منتجيـــه زيادة حجم المساحات المـزروعة ومن ثم عرض الأرز فى فترة قصيرة نسبيا (عام على سبيل المـثال)، ولكـن إذا ارتفع ثمن التمر (البلح) فإن زيادة الإنتاج لن تكون يسـيرة قبل سنوات عديدة لازمة لنمو أشجار النخيل وإثمارها. فدرجة مرونة سلعة الأرز أكبر نسبيا من درجة مرونة سلعة التمر.

د) مرونـة عرض عناصـر الإنتاج :

تـتوقف مرونة عرض السلعة إلى حد كبير على مرونة عرض عناصـر الإنتاج. فكلما كانت هذه الأخيرة أعلى كلما كان عرض السلعة أكثر مرونة والعكس بالعكس. فمرونة عنصر الأرض أقل دون شك من مـرونة عنصـر العمل أو عنصر رأس المال . وتزداد مرونة عرض عناصـر الإنـتاج مع زيادة قابليتها للانتقال بين فرع إنتاجي وآخر ومع وجـود انسـياب فـى الأسواق (مثل السوق المالية وسوق العمل وسوق العقارات).

ويتعيـن أن نضـع فـى اعتبارنا دائما التفرقة بين الأمد القصير والأمـد طويـل الأجل. ففى الأمـد القصير تكون مرونة عناصـر الإنـتاج ومـن ثم مرونة العرض أقل بكثير من الأمد الطويل. ففى هذا الأخـير وحده يمكن - كما أشرنا من قبل- تغيير كافة عناصر الإنتاج. وهكذا كلما قصرت الفترة الزمنية كلما تضاءلت مرونة العرض والعكس صحيح.

الفصل الثالث

تحليل سلوك المستهلك

لقد قمنا خلال الفصل السابق بالتعرف على آليات تحديد الثمن من خـلال الطلـب والعرض. ويلزمنا الآن التعرف على الكيفية التى يتم بها تحديـد الطلـب والعرض ذاتهما، وهو ما يتحقق من خلال دراسة سلوك المستهلك وسلوك المنتج. وبالنسبة لسلوك المستهلك فإن الاقتصاديين قاموا بتحليله من خلال عدة أساليب أبرزها نظرية المنفعة ومنحنيات السواء.

أولا - تحليل سلوك المستهلك من خلال نظرية المنفعة :

سوف نتعرض على التوالى للنقاط الآتية: مفهوم المنفعة، تعظيم المـنفعة، المـنفعة الكلية، المنفعة الحدية، ظاهرة تناقص المنفعة الحدية، وأخيرا توازن المستهلك.

١ .١ - مفهوم المنفعة :

يقوم جوهر النظرية الاقتصادية التقليدية الجديدة (النيوكلاسيكية) على مفهوم طلب المستهلك الذى يتحدد بالمنفعة التى يحصل عليها من وراء استهلاك السلع والخدمات. ويمكن تعريف المنفعة ذاتها بأنها المتعة أو الرضاء الذى يشعر به الفرد عندما يستهلك إحدى السلع أو الخدمات. والواقع أن المنفعة ليست شيئا منظورا ولكنها إحساس ذاتى يشعر به المستهلك عندما يستهلك سلعة أو خدمة ما. فالمنفعة تمثل إشباعا نفسيا داخليا للمستهلك يحصل عليه من استهلاكه للسلعة وذلك بصرف النظر عن أية مفاهيم أخلاقية أو اجتماعية شائعة بخصوص هذه السلعة. فالسجائر على سبيل المثال ضارة طبيا ومكروهة اجتماعيا ودينيا ومع ذلك فإنها سلعة يشعر بعض الأفراد بالمتعة والإشباع من وراء استهلاكها. فالسجائر تحقق منفعة لمستهلكيها وإن اعتبرت -فى رأى الكثيرين- منفعة سلبية أو مضرة. وقد يكون الأصل فى السلعة أن تحقق منفعة إيجابية للمستهلك ولكنه يشعر بعد استهلاكه لها بأنها لم تحقق له السعادة أو المتعة التى كان ينشدها كأن يكتشف أحد السائحين أن الرحلة التى أنفق عليها جزءا كبيرا من مدخراته كانت غير ممتعة ومملة ولا تستحق ما بذله من أجلها.

١ .٢ - تعظيم المنفعة :

وفقا للنظرية التقليدية الجديدة فإن كل مستهلك رشيد يهدف إلى تعظيم maximization منفعته الذاتية، أى تحقيق أقصى منفعة ممكنة لنفسه. وهو مدفوع لذلك بسبب مشكلة الندرة الاقتصادية. فاحتياجاته من السلع والخدمات غير محددة على حين أن دخله محدود ولذا يتوجب عليه

أن يرشـد اسـتهلاكه من السلع والخدمات بما يحقق له أقصى منفعة من إنفـاق كل وحدة نقدية من وحدات دخله. وقد سبق أن أشرنا إلى أن آدم سميث يفرق بين قيمة الاستعمال وقيمة التبادل حيث لا تثور مشكلة الندرة إلا بخصـوص السـلع الـتى لها قيمة تبادل. أما الهواء وأشعة الشمس وغـيرها من السلع الحيوية التى لها قيمة استعمال فقط فإنها لا تدخل فى حسابات "المستهلك الرشيد" لأنها مجانية ولا ثمن لها.

وهـناك الكثير من النقد الذى يوجه للنظرية التقليدية الجديدة فى خصـوص نظرية المنفعة. فالواقع أنه فى المجتمع الحديث تلعب الدعاية والإعلانـات دورا كبـيرا فـى إقناع المستهلكين بشراء سلع معينة لانها توهمـه بإمكانية حصوله على منفعة كبيرة من وراء استهلاكها وغالبا ما يكون ذلك غير حقيقى أو مبالغ فيه. فالمستهلك يشترى السلعة ليس لأنها تحقـق مـنفعة له وإنما لأنه كان ضحية لخداع وسائل الإعلان والدعاية الكاذبـة. كذلـك أظهرت الدراسات الحديثة فى علم النفس الاقتصادى أن طلـب المستهلك على السلعة أو الخدمة لا يكون بالضرورة مدفوعا فقط برغبـته فى الحصول على منفعة أو متعة أو إشباع وإنما يمكن أن يكون مدفوعـا أيضـا بمجرد العادة أو النزوة العابرة أو غير ذلك من عشرات الدوافـع النفسية المتباينة. وأخيرا فإن اقتصاد السوق الذى أخذ ينتشر فى مخـتلف أنحـاء العالم فى الآونة الأخيرة يميل بطبيعته إلى ترسيخ عقلية الشـراء لدى الكثير من المستهلكين. ومن مقتضى هذه العقلية أن تنطوى عملـية الشـراء على إنفاق المزيد من النقود دون بحث جدى عن إشباع الحاجـات الحقيقـية أو الحصـول على منافع محتملة من وراء استهلاك الأشـياء المشـتراة. فسلوك المستهلك المعاصر ليس بالضرورة رشيدا.

ولهـــذه الأسباب وغيرها لا يسلم العديد من الاقتصاديين بأن نموذج طلب المســتهلك القائم على مفهوم المنفعة التى تتحقق من وراء استهلاك السلع والخدمـــات قادر على تفسير السلوك الحقيقى للمستهلكين فى المجتمعات المعاصـــرة. غير أنه لغرض الشرح سوف نبقى على الافتراض الشائع بـــأن الدافع الوحيد لطلب المستهلك على السلعة هو الحصول على أقصى منفعة ممكنة منها وذلك سواء كانت هذه المنفعة أخلاقية أم غير أخلاقية، ضارة أم مفيدة، شرعية أم غير شرعية، إيجابية أم سلبية.

ويـــتم الـــتفرقة فـــي التحليل الاقتصادى الوحدى بين نوعين من المنفعة: المنفعة الكلية والمنفعة الحدية.

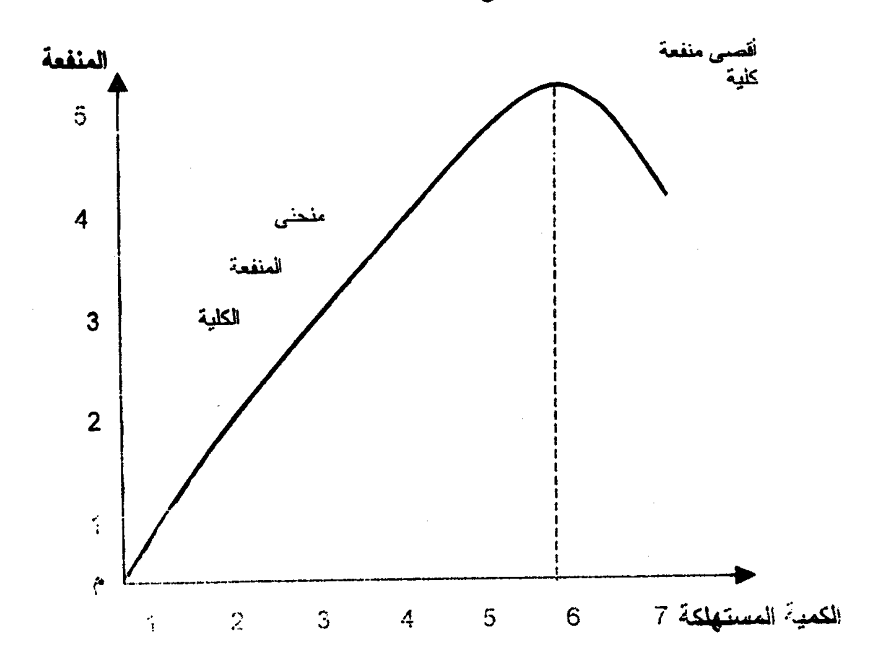
١ .٣ – المنفعـــــة الكليـــــة :

تعرف المنفعة الكلية بأنها المنفعة المتحققة لمستهلك سلعة ما من جـــراء اســـتهلاكه لكمية من هذه السلعة فى مدة زمنية معينة. فإذا قام المســتهلك بتـــناول ٥ تفاحـــات خلال يوم فإن المنفعة الكلية تساوى ما حصـــــل علـــيه المستهلك من إشباع نتيجـــــة استهلاك هذه الكمية من التفاح. ولكن رغم تزايد المنفعة الكلية من سلعة ما بزيادة عدد الوحدات المســـتهلكة منها، إلا أن هذه الزيادة تكون بمعدل متناقص (فالمنفعة التى يتحصـــل علـــيها من استهلاك التفاحة الأولى تفوق المنفعة التى يتحصل عليها من استهلاك التفاحة الثانية، وهكذا ..) إلى أن يصل المستهلك إلى حـــد التشـــبع فـــلا تضـــيف الوحدة الإضافية له أية منفعة على الإطلاق (التفاحة السادسة مثلا)، ثم إذا تمادى فى الاستهلاك يحقق المستهلك منفعة سالبة (استهلاك التفاحة السابعة).

ويمكـــن بتعبـــير رياضى مبسط أن نعبر عن الفكرة السابقة بأن المـــنفعة الكلـــية المتحققة من تناول المستهلك ٥ تفاحات فى اليوم = س، فـــى حيـــن أن المـــنفعة التى يتحصل عليها المستهلك من تناول المنفعة السادسة = صفر، أما تناول التفاحة السابعة فمنفعته سالبة = ص. وهكذا فـــان المنفعة الكلية لاستهلاك التفاحات السبع = س + صفر - ص. ويلاحـــظ هنا أن مجموع المنفعة التى يحصل عليها المستهلك من تناول الـــتفاحات السـبع تكون أقل من مجموع المنفعـــة التى يحصل عليها من تـــناول التفاحات الست. ويمكن تصوير الفكرة السابقة بيانيا على النحو الآتى:

الشكل رقم ٣١

منحنى المنفعة الكلية



١ .٤ - المنفعة الحدية :

المنفعة الحدية هى المنفعة التى تضيفها الوحدة الأخيرة من السلعة التى تم استهلاكها. وتوجد علاقة واضحة بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية حيث يظهر من التعريف السابق أن المنفعة الحدية تساوى مقدار الإضافة للمنفعة الكلية الناتجة عن استهلاك الوحدة الأخيرة. فالمنفعة الحدية تساوى المنفعة الكلية بالنسبة لاستهلاك التفاحة الأولى، ولكن مع استهلاك التفاحة الثانية يجب أن نبدأ فى التمييز بين المنفعتين الحدية والكلية وهو ما يبدو ظاهرا فى الجدول التالى:

جدول رقم ٤

المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

الوحدات المستهلكة من السلعة فى اليوم	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧
المنفعة الكلية	٨	١٥	٢١	٢٦	٢٩	٢٩	٢٨
المنفعة الحدية	٨	٧	٦	٥	٣	صفر	١-

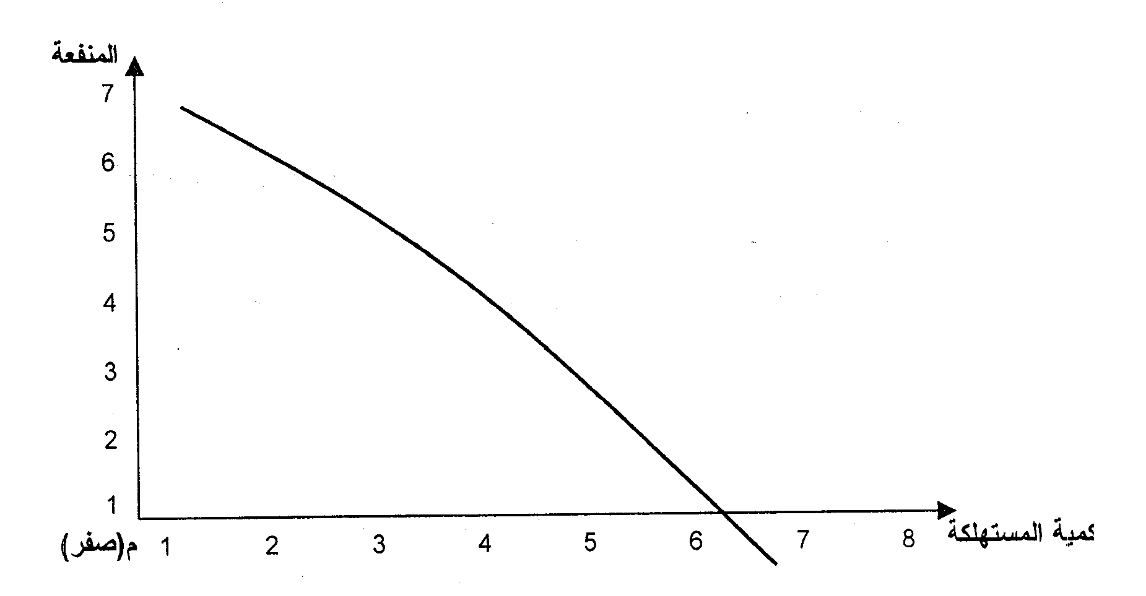
وتظهر مطالعة الجدول رقم ٤ أن المنفعة الكلية لعدد من الوحدات تساوى مجمل المنافع الحدية لنفس العدد. فالمنفعة الكلية بعد استهلاك التفاحة الرابعة (٢٦) تعادل إجمالى المنافع الحدية للتفاحات الأربع الأولى (٨ +٧ +٦ + ٥ = ٢٦).

١ . ٥ – ظاهرة تناقص المنفعة الحدية :

لقد لاحظنا فى الجدول السابق أن المنفعة الحدية للسلعة متناقصة، بمعنى أن منفعة الوحدة الأخيرة دائما أقل من منفعة الوحدة السابقة عليها، وهو ما يطلق عليه الاقتصاديون ظاهرة أو قانون تناقص المنفعة الحدية. فرغـــبة الفرد فى طلب السلعة تقل تدريجيا مع زيادة استهلاكه منها لأن درجة تشبعه تزيد بزيادة هذا الاستهلاك . ويمكن توضيح تناقص المنفعة الحدية للسلعة من خلال الشكل التالى:

الشكل رقم ٣٢

ظاهرة تناقص المنفعة الحدية



ممـــا تقـــدم يتضـــح أن تناقص المنفعة الحدية ما هو إلا انعكاس لتزايد المنفعة الكلية بمعدل متناقص، وهذا أمر منطقى لأن المستهلك لابد

وأن يصل إلى نقطة تشبع من السلعة أو حد أقصى من المنفعة الكلية بعد حجـــم معين من الاستهلاك، ثم تقل المنفعة الكلية بعد هذا الحد. وكل ذلك بافتراض أن الاستهلاك يتم خلال فترة زمنية محددة.

ويلاحظ من جدول رقم ٤ أنه عندما تساوى المنفعة الحدية صفرا فإن المنفعة الكلية تصل إلى أقصى حد لها ، أى إلى نقطة تشبع المستهلك مـــن السلعة. وبعد ذلك يؤدى استهلاك وحدات إضافية لشعور المستهلك بـــالملل والضيق أو الألم (وفقا لنوع وطبيعة السلع المستهلكة)، مما يعنى أنـــه قـــد دخل فى مجال المنفعة الحدية السالبة ، بحيث تتسبب كل وحدة إضـــافية مـــن الســـلعة فى إنقاص المنفعة الكلية التى نالها من استهلاك الوحدات السابقة.

ويســـتلزم تحقـــق ظاهـــرة المنفعة الحدية توافر مجموعة من الفروض أهمها ما يلى:

- أن تكون السلعة أو الخدمة قابلة للانقسام إلى وحدات حتى يمكن تمييز أثـــر اســـتهلاك كل وحدة على المنفعتين الكلية والسلبية. وهناك كما نعلم ســـلع بطبيعـــتها غير قابلة للانقسام مثل السيارة أو الحاسب أو الأجهزة المنزلية.

- أن تكون الوحدات المتتالية من السلعة أو الخدمة متجانسة بحيث يمكن استبدال إحدى الوحدات بالأخرى دون أن يؤثر ذلك على مستوى المنفعة الـــذى تحققـــه كل وحدة. فإذا كانت التفاحة الثالثة من نوع أجود من نوع الـــتفاحة الثانـــية فـــان منفعتها الحدية قد تكون أكبر رغم أنها تتلوها فى الاستهلاك.

- أن يـــتم استهلاك السلعة على فترات زمنية متناسبة. فإذا تم استهلاك الـــتفاحات الـــثلاث الأولى فى فترة الصباح واحدة كل عشر دقائق ثم قام المســـتهلك بتـــناول التفاحة الرابعة بعد خمس ساعات فإن منفعتها الحدية ستكون غالبا أعلى من المنفعة الحدية للتفاحتين الثانية والثالثة.

- ألا تكـــون الســـلعة متمـــيزة بالندرة أو القيمة التاريخية أو الشخصية. فقـــانون تـــناقص المنفعة الحدية غير قابل دائما للانطباق فى حالات مثل شراء التحف الفنية النادرة أو اقتناء العملات الأثرية أو جمع طوابع البريد التذكارية.

١. ٦ - تـــوازن المستهلـــك :

الســـؤال هنا هو كيف نعتمد على تحليل المنفعة فى تحديد أفضل خـــيار ممكن للمستهلك بين السلع والخدمات المختلفة ؟ أو بتعبير آخر كيف يمكننا من خلال استخدام هذا التحليل تحديد احتياجات المستهلك من السلع والخدمات فى ظروف الدخل المحدود والأثمان السائدة ؟

مـــن الملاحظ أن المستهلكين عندما ينفقون دخولهم فإنهم يسعون لتعظـــيم منفعتهم الكلية، وبالتالى فإنه إذا أتيحت لهم فرصة الاختيار بين مجموعـــات مختلفة من السلع والخدمات فإنهم سيختارون المجموعة التى تشبع حاجاتهم الأكثر أهمية أو الأكثر إلحاحا.

فالمســـتهلك حينما يذهب إلى السوق يكون لديه تصور عن أبرز رغـــباته وتفضـــيلاته الـــتى ينوى إشباعها كما يكون لديه دخل يسمح له

بالإنفاق على طلب السلع والخدمات التى تحقق هذا الإشباع. وباعتبار أن الدخـل بطبيعـته محدود فإن المستهلك سوف يولى اهتمامه للمقارنة بين أثمـان السلع والخدمات المختلفة. ويستطيع المستهلك أن يعظم منفعته إذا أنفق دخله بالطريقة التى تجعل المنفعة الحدية الناجمة عن الوحدة الأخيرة أو الإضافية من كل سلعة أو خدمة يختارها متناسبة مع الثمن الذى دفعه للحصول عليها. وبتعبير آخر فإنه يتم تعظيم منفعة المستهلك إذا أعطى كل جنيه إضافى ينفقه على إحدى السلع أو الخدمات المنفعة الحدية نفسها التى يحققها إنفاقه على أية سلعة أو خدمة أخرى. فالمستهلك سوف يطلب كل من السلع التى يختارها إلى الحد الذى تصبح فيه المنفعة الحدية للنقود المدفوعـة فيها متساوية مع المنفعة الحدية للنقود المدفوعة فى أية سلعة أخـرى. ويعطيـنا المثال العددى التالى مزيدا من التوضيح حول مسألة تعظيم منفعة المستهلك أو بتعبير آخر "**توازن المستهلك**".

لنفـترض أن شخصا يستطيع أن ينفق دخله على ثلاث سلع فقط هى الأرز والبطاطس والبرتقال، وأنه من ثم يستطيع تحديد الكميات التى سيشـتريها من كل سلعة بما يعظم منفعته الكلية. وكما أشرنا يتحقق هذا التعظـيم maximization للمـنفعة إذا اشـترى المستهلك الكميات التى تجعـل المـنافع الحديـة لكل سلعة عند المستوى الذى يتحقق فيه الشرط الآتى:

$$\frac{\text{المنفعة الحدية للأرز}}{\text{سعر الأرز}} = \frac{\text{المنفعة الحدية للبطاطس}}{\text{سعر البطاطس}} = \frac{\text{لمنفعة الحدية للبرتقال}}{\text{سعر البرتقال}}$$

ويعنى التعادل بين هذه النسب أن تعظيم المنفعة يتم عندما يحقق الجنـــيه الأخـــير الـــذى ينفق على الأرز نفس المنفعة التى يحققها الجنيه الأخير الذى ينفق على البطاطس وعلى البرتقال. ويظهر الجدول رقم ٤ كمـــيات هذه السلع ومقدار المنفعة الحدية المتحققة من وراء استهلاك كل كـــيلو مـــن هذه السلع وكذلك المنفعة الحدية المتحققة من وراء إنفاق كل جنيه على كل وحدة من وحدات هذه السلع.

جدول رقم ٥
مثال عددى على توازن المستهلك

الكمية (كيلو جرام)	الأرز		البطاطس		البرتقـــــال	
	المنفعة الحدية للأرز	المنفعة الحدية لكل جنيه ينفق على الأرز	المنفعة الحدية للبطاطس	المنفعة الحدية لكل جنيه ينفق على البطاطس	المنفعة الحدبة للبرتقال	المنفعة الحدية لكل جنيه ينفق على البرتقال
١	١٢	١٢	١٤	١٢	٣٠	١٠
٢	١١	١١	٢٢	١١	٢٧	٩
٣	١٠	١٠	٢٠	١٠	٢٤	٨
٤	٩	٩	١٨	٩	٢١	٧
٥	٨	٨	١٦	٨	١٨	٦
٦	٧	٧	١٤	٧	١٥	٥

ويظهـــر الجدول أننا قد حسبنا المنفعة الحدية لكل سلعة من السلع فى شكل وحدات منفعة عددية ، كما يظهر الجدول اختلاف ثمن كل سلعة مـــن هذه السلع الثلاث. فيبلغ ثمن الكيلوجرام من الأرز جنيها واحدا بينما يرتفع هذا الثمن إلى جنيهين بالنسبة للبطاطس والى ثلاثة جنيهات بالنسبة للبرتقال.

ولنفــترض الآن أن الدخــل الذى قرر المستهلك إنفاقه على هذه السـلع يبلغ ٢٤ جنيها. فإذا قرر شراء ٦ كيلوجرامات من البرتقال بـ ١٨ جنــيها و ٢ كجم بطاطس بـ ٤ جنيهات و ٢ كجم أرز بـ ٢ جنيه فإنه ينفق كل الدخل المتاح للشراء ولكنه لا يعظم منفعته لأن نسب المنفعة الحديــة للثمن ليست متساوية للسلع الثلاث، فهذه النسب تكون على النحو الآتى:

بالنسبة للأرز

$$\frac{\text{١١ وحدة منفعة}}{\text{١ جنيه}} = \text{١١ وحدة من المنفعة لآخر جنيه تم إنفاقه .}$$

بالنسبة للبطاطس

$$\frac{\text{٢٢ وحدة منفعة}}{\text{٢ جنيه}} = \text{١١ وحدة من المنفعة لآخر جنيه تم إنفاقه.}$$

بالنسبة للبرتقال

$$\frac{\text{١٥ وحدة منفعة}}{\text{٣ جنيه}} = \text{٥ وحدات من المنفعة لآخر جنيه تم إنفاقه .}$$

فالمــنفعة التى تلقاها هذا المستهلك من وراء إنفاق الجنيه الأخير علــى البرتقال (٥ وحدات) كانت بوضوح أقل من تلك التى حصل عليها مــن إنفاق الجنيه الأخير على الأرز والبطاطس (١١ وحدة لكل منهما). ومن الواضح أن هذا المستهلك يستطيع أن يزيد منفعته إذا حول جزءا من إنفاقه من البرتقال إلى الأرز والبطاطس . ولكى نتبين ذلك علينا أولا أن

نقــوم بحساب المنفعة الكلية التى حصل عليها المستهلك من وراء خياره الأول:

- ٦ كجم برتقال تحقق منفعة كلية (مجموع المنافع الحدية) مقدارها ١٣٥ وحدة منفعة.
- ٢ كجم بطاطس تحقق منفعة كلية مقدارها ٤٦ وحدة منفعة.
- ٢ كجم أرز تحقق منفعة كلية مقدارها ٢٣ وحدة منفعة.

وبــذا يصل إجمالى المنفعة الكلية التى حصل عليها المستهلك من تخصــيص دخلــه بيــن الســلع الثلاث إلى ٢٠٤ وحدة منفعة. فإذا قام المســتهلك بشــراء ٣ كيلوجرام برتقال بدلا من ٦ كيلوجرام فإن منفعته الكلية سوف تقل بمقدار ٥٤ وحدة (٨١ وحدة منفعة بدلا من ١٣٥ وحدة فــى حالــة استهلاك ٦ كجم)، ولكنه سوف يوفر ٩ جنيهات (ثمن الــ ٣ كجم التى استغنى عنها) يستطيع أن يخصص منها ٣ جنيه لشراء ٣ كجم أرز (تــزيد منفعــته الكلــية بمقدار ٢٧ وحدة) و ٦ جنيه لشراء ٣ كجم بطــاطس (تــزيد منفعته الكلية بمقدار ٥٤ وحدة). وهكذا فإنه بتحويل ٩ جنــيهات من شراء البرتقال إلى شراء الأرز والبطاطس خسر المستهلك ٥٤ وحــدة مــنفعة ولكــنه كسب ٨١ وحدة، مما يعنى مكسبا صافيا فى المــنفعة يبلغ ٢٧ وحدة. ومن الواضح أن الخيار الثانى للممول (٣ كجم بــرتقال + ٢ كجــم أرز + ٥ كجم بطاطس) يحقق منفعة أكبر للمستهلك مقارنة بالخيار الأول (٦ كجم برتقال + ٢ كجم أرز + ٢ كجم بطاطس) حيــث لا يتعدى إجمالى المنفعة الكلية فى الخيار الأول ٢٠٤ وحدة بينما يصل إلى ٢٣١ وحدة فى الخيار الثانى.

ولكى نتأكد من أن الخيار الثانى يمثل أقصى منفعة للمستهلك فإننا يجب أن نتأكد من توافر شرط تعظيم المنفعة المشار إليه سابقا وهو تساوى المنفعة الحدية لوحدة النقود أو المنفعة الحدية لآخر جنيه أنفق على كل واحدة من السلع المشتراة. فالملاحظ أنه :

بالنسبة للأرز

٨ وحدة منفعة
١ جنيه = ٨ وحدة منفعة لآخر جنيه تم إنفاقه.

وبالنسبة للبطاطس

١٦ وحدة منفعة
٢ جنيه = ٨ وحدة منفعة لآخر جنيه تم إنفاقه.

وبالنسبة للبرتقال

٢٤ وحدة منفعة
٣ جنيه = ٨ وحدة منفعة لآخر جنيه تم إنفاقه.

ومن ثم يبدو واضحا أن شرط تعظيم المنفعة قد تحقق فى هذا الخيار بحيث أن أى تغيير جديد فى كميات السلع سيؤدى إلى خسارة المستهلك جزءا من منفعته.

غير أنه رغم أهمية التحليل السابق للتعرف على سلوك المستهلك فإن الواقع العملى لا يتطابق مع الصورة التى ترسمها نظرية المنفعة.

ويــرجع ســبب ذلك لأن هذه النظرية تفترض عدة أمور يصعب تحققها واقعيا:

- إمكانــية تقسـيم وحــدات الكمية المطلوبة من أى سلعة تقسيما متناهيا فى الصغر.
- الــتجانس الــتام بين الوحدات المستهلكة من كل سلعة من السلع الداخلة فى المقارنة.
- أن الســلع الداخلــة فى المقارنة وان كانت كل منها تشبع حاجة مخــتلفة للمستهلك إلا أنها بدائل، بمعنى أنه يمكن إنقاص الكمية المســتهلكة مــن إحــدى هــذه الســلع مقــابل زيــادة الكمــية المستهلكة من السلع الأخرى.
- إمكانــية قــياس المــنفعة قياسا عدديا دقيقا رغم أنها كما أشرنا ليست سوى شعور داخلى لدى المستهلك.

وقــد تعرضت هذه الفروض لنقد شديد بسبب عدم واقعيتها ولأن المســتهلك لا يسعى دائما لتحقيق المساواة بين المنفعة الحدية للنقود عند استهلاكه للسلع المختلفة. ومع ذلك تبقى نظرية المنفعة مفيدة لفهم الاتجاه الــذى يأخذه منحنى طلب المستهلك. فمن خلال المثال السابق نستطيع أن نتبيــن لماذا يتجه منحنى الطلب دائما من أعلى فى جهة اليسار إلى أسفل فى جهة اليمين؟ ومن ثم لماذا تزيد الكمية المطلوبة عندما ينخفض الثمن؟

إذا تمســكنا بالفــرض الأساســى لنظرية المنفعة، أى سعى كافة المســتهلكين لتعظيم منفعتهم وهو ما يقتضى تعادل المنفعة الحدية للنقود

الــتى يــنفقونها على شراء السلع المختلفة، فإنه يسهل بيان الآثار الناتجة عــن انخفاض ثمن إحدى هذه السلع. فعلى سبيل المثال إذا انخفض ثمن الأرز فسيجد المستهلكون أن المنفعة التى يحصلون عليها من وراء إنفاق آخر جنيه على الأرز أصبحت أعلى من المنفعة التى يحصلون عليها من وراء إنفاق آخر جنيه على السلعتين الأخريين. عندئذ سيحول المستهلكون جزءا من مشترياتهم من البطاطس والبرتقال إلى الأرز. وسوف يتوقف مقــدار هــذا التغيير على المنفعة الحدية التى يشعر بها المستهلكون من وراء استهلاك المزيد من الأرز مقارنة بالمنفعة الحدية التى يشعرون بها من وراء استهلاك البطاطس والبرتقال. فالواقع أن شراء المزيد من الأرز يــؤدى إلى تناقص الرغبة فيه –على النحو الذى أوضحناه عند التعرض لقانون تناقص المنفعة الحدية– على حين أن شراء كمية أقل من البطاطس أو الــبرتقال يــؤدى إلـــى زيــادة الرغبة فى استهلاك هاتين السلعتين. ويؤدى الإحساس بتناقص المنفعة الحدية للأرز مع زيادة استهلاكه (بسبب انخفــاض ثمــنه) وتزايد المنفعة الحدية للبطاطس والبرتقال مع انخفاض حجم ما يستهلك منهما (لثبات أثمانهما) إلى إبطاء ثم توقف عملية التحول مــن الطلــب علـــى البطاطس والبرتقال للطلب على الأرز. ويحدث هذا الــتوقف تحديدا عندما يحقق إنفاق جنيه إضافى على شراء الأرز المنفعة الحدية ذاتها التى يحققها إنفاق هذا الجنيه على شراء البطاطس والبرتقال.

ثانيا – تحليــل سلوك المستهلك باستخدام منحنيات السواء :

ساد تحليل المنفعة الحدية فى الثلث الأخير من القرن التاسع عشر والثلــث الأول مـــن القرن العشرين. ولكن مع بداية القرن العشرين أخذ

الاقتصـــاديون فى نقد هذا التحليل لضعف فائدته من الناحية العملية بسبب صـــعوبة قياس المنفعة عدديا cardinal measurement واقترحوا بدلا منه تحليل منحنيات السواء indifference curve analysis الذى يقوم على أساس القياس الترتيبى للمنفعة ordinal measurement. وكما هو معـــروف فان القياس العددى للأشياء يعنى تحديد القيمة الحسابية للشىء كأن نقول ل = ٢ أو أنها = ٤ الخ. أما القياس الترتيبى فهو يعنى أن نحـــدد فقط مدى أهمية الشىء مقارنة بشىء آخر كأن نقول ل > د أو أنهـــا = ع أو أنها < هـــ، وذلك دون أن نضطر لتعيين القيمة المطلقة لهذه الأشياء. ويفضل العديد من الاقتصاديين أسلوب القياس الترتيبى على أسلوب القياس العددى لأن المنفعة التى يحصل عليها المستهلك من السلعة تعد إحساسا شخصيا لا يمكن معرفته معرفة كمية دقيقة، أما تفضيل سلعة على أخرى فإنها تعد أمرا خارجيا ملموسا يسهل تحديده.

ويرى أصحاب التحليل الجديد وعلى رأسهم الاقتصادى الإيطالى باريـــتو V.PARETO أن المســـتهلك فى واقع الأمر لا يختار بين سلع مخـــتلفة، ولكنه يختار بين مجموعات تحتوى كل منها على مزيج سلعى معيـــن مخـــتلف عـــن المـــزيج الذى تحتوى عليه المجموعات الأخرى. فالمستهلك يقارن على سبيل المثال بين مجموعة تحتوى على وحدتين من الســـلعة ل ووحـــدة واحـــدة من السلعة د ومجموعة أخرى تحتوى على نصـــف وحدة من ل وثلاث وحدات من د ليرى أيهما أفضل من حيث تحقيق إشباعه. فالواقع أن المستهلك يقوم بترتيب المجموعات المختلفة من الســـلع وفقـــا لأهميتها النسبية بالنسبة إليه وبصرف النظر عن أثمان هذه السلع فى السوق.

غير أنه لتحديد توازن المستهلك يلزمنا دائما معرفة الأثمان ودخل المستهلك .

٢ . ١ - تعريف منحنى السواء وخصائصه :

لتوضـــيح مفهـــوم منحنى السواء نفترض أن المستهلك أ يواجه مشـــكلة الاختيار بين مجموعات سلعية مختلفة تتكون كل منها -لغرض التبســـيط- مـــن سلعتين فقط. ولنفترض أن هاتين السلعتين بديلتين ولكن بشكل غير تام. ويظهر الجدول رقم ٦ عدد الوحدات من السلعتين ل و د التى تشكل كل مجموعة من المجموعات الخمس المقترحة.

جدول رقم ٦

جـــــدول الســـــــواء

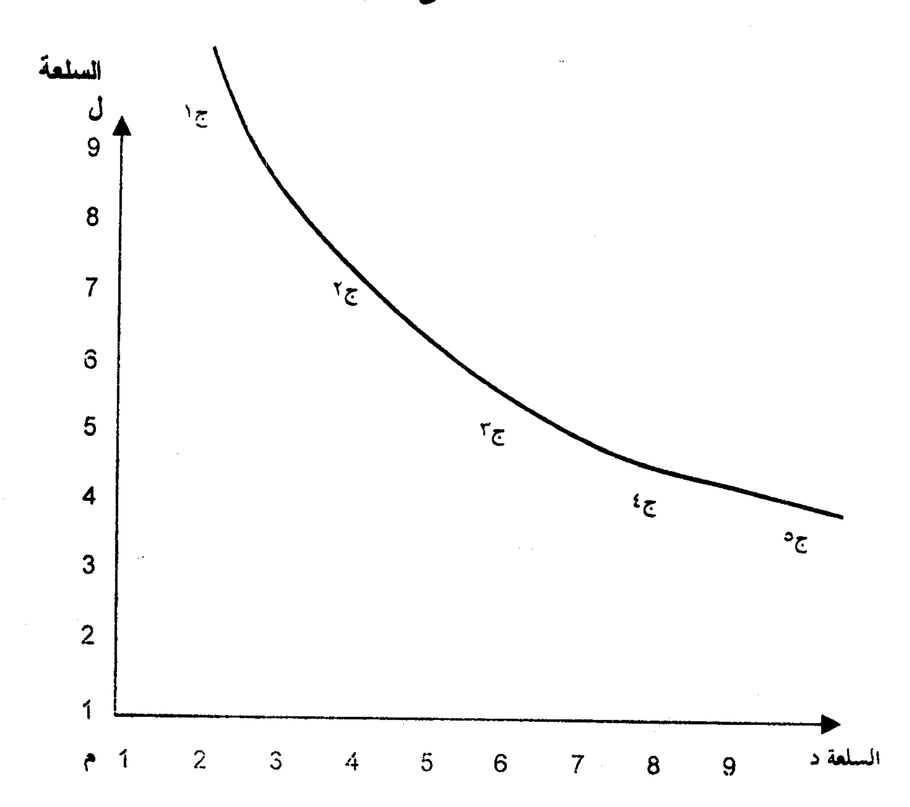
المجموعة السلعية	الأولى	الثانية	الثالثة	الرابعة	الخامسة
وحدات من ل	١٠	٧	٥	٤	٣,٥
وحدات من د	٢	٤	٦	٨	١٠

ويسمى الجدول السابق **جدول السواء** indifference table لأن الإشـــباع الـــذى يحصل عليه المستهلك فى أى مجموعة من المجموعات متســـاو أو سواء، ولنفرض أن مقدار هذا الإشباع = ش. غير أننا لا نستطيع تحديد كم تساوى ش فى حد ذاتها.

وبتمثـــيل المجموعـــات الخمس المبينة فى جدول السواء نحصل علـــى **منحنى السواء** indifference curve كما يتضح من الشكل رقم ٣٣. ويلاحـــظ فـــى هذا الشكل أننا كلما انتقلنا من نقطة إلى أخرى على منحـــنى السواء فإننا نقوم بعملية إحلال لكمية من السلعة د محل السلعة ل وذلـــك كلما انتقلنا إلى أسفل المنحنى ، والعكس تماما إذا تحركنا إلى أعلى المنحنى.

شكل رقم ٣٣

منحنى السواء



وتقــوم عملية الإحلال التى تظهر فى الشكل رقم ٣٣ على فرض هام هو أن مستوى الإشباع الذى يحصل عليه المستهلك قبل إتمام الإحلال وبعده متساو تماما. فكل المجموعات تعطى نفس مستوى الإشباع (ش)، وبالــتالى فإن تفضيل المستهلك بالنسبة لهذه المجموعات يكون ***سواء*** أو ***غير منحاز*** أو ***غير مكترث*** لأنها تحقق جميعها مستوى الإشباع ذات .

ويســمى المعــدل الــذى يتم به استبدال كمية صغيرة من إحدى الســلعتين مقــابل الحصــول على وحدة إضافية من السلعة الأخرى مع المحافظة على مستوى الإشباع نفسه "**المعدل الحدى للإحلال**" أو "**المعدل الحدى للاستبدال**" marginal rate of substitution . وتتحدد قيمة هذا المعــدل بنسبة الكمية التى يتخلى عنها المستهلك من إحدى السلعتين إلى الوحدة الإضافية التى يحصل عليها من السلعة الأخرى. فعلى سبيل المثال نقــول أن المعــدل الحــدى للإحــلال بين السلعتين ل و د فيما بين المجموعتين الأولى و الثانية (ج١ و ج٢) =

$$\frac{\Delta ل}{\Delta د}$$ (أو التغير فى ل على التغير فى د) ،

أى $$\frac{٣ ل}{٢ د} = ١,٥،$$

وكذلــك نقول أن المعدل الحدى للإحلال فيما بين المجموعــــات الثانية و الثالثة (ج٢ و ج٣) =

$$\frac{\Delta ل}{\Delta د} = \frac{٢ ل}{٢ د} = ١$$

وهكذا بالنسبة لبقية المجموعات كما يتضح من الجدول.

جدول رقم ٧

المعدل الحـــدى للإحلال

المجموعة السلعية	ج١	ج٢	ج٣	ج٤	ج٥
وحدات من ل	١٠	٧	٥	٤	٣,٥
وحدات من د	٢	٤	٦	٨	١٠
المعـــدل الحـــدى للإحلال $\frac{\Delta ل}{\Delta د}$		١,٥	١	٠,٥	٠,٢٥

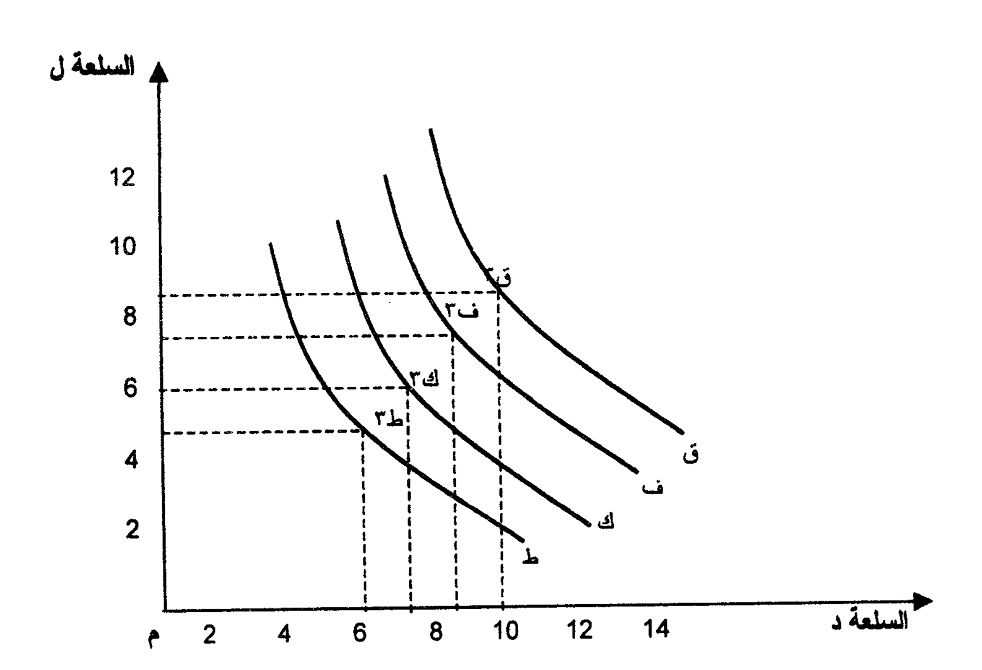
ونستطيع أن نتبين من الجدول السابق أن المعدل الحدى للإحلال متــناقص بمعـــنى أن الكمية التى يتنازل عنها المستهلك من السلعة ل للحصـــول على السلعة د تتناقص باستمرار. ويرجع تناقص هذا المعدل إلـــى أن السلعتين ل و د ليستا بديلين تامين وإلا أخذ المنحنى شكل الخـــط المستقيم. ويفسر تناقص المعدل الحدى للإحلال تحدب منحنى السواء تجاه نقطة الأصل أو المركز (م) فى الشكل رقم ٣٣ .

وجدير بالإشارة أنه بالإمكان تصور وجود أكثر من منحنى سواء بالنســبة لمستهلك بعينه. فيستطيع هذا المستهلك أن يتصور لنفسه العديد مـــن منحنـــيات الســـواء التى تمنحه كل منها مستوى معين من الإشباع يختلف عما تمنحه المنحنيات الأخرى. ويستطيع المستهلك دائما أن يرتب

مـــنها. فعلـــى سبيل المثال نرسم فى الشكل رقم ٣٤ " **خريطة سواء** " تضـــم عدة منحنيات سواء ، وفيها يظهر أن منحنى السواء ق يعطى درجة اشبع أكبر من منحنى السواء ف الذى هو بدوره أعلى من ك الـــذى يفوق بدوره ط. فمن الواضح أن ق > ف > ك > ط من حيث مستوى الإشباع الذى يتحقق للمستهلك.

شكل رقم ٣٤

خريطة السواء



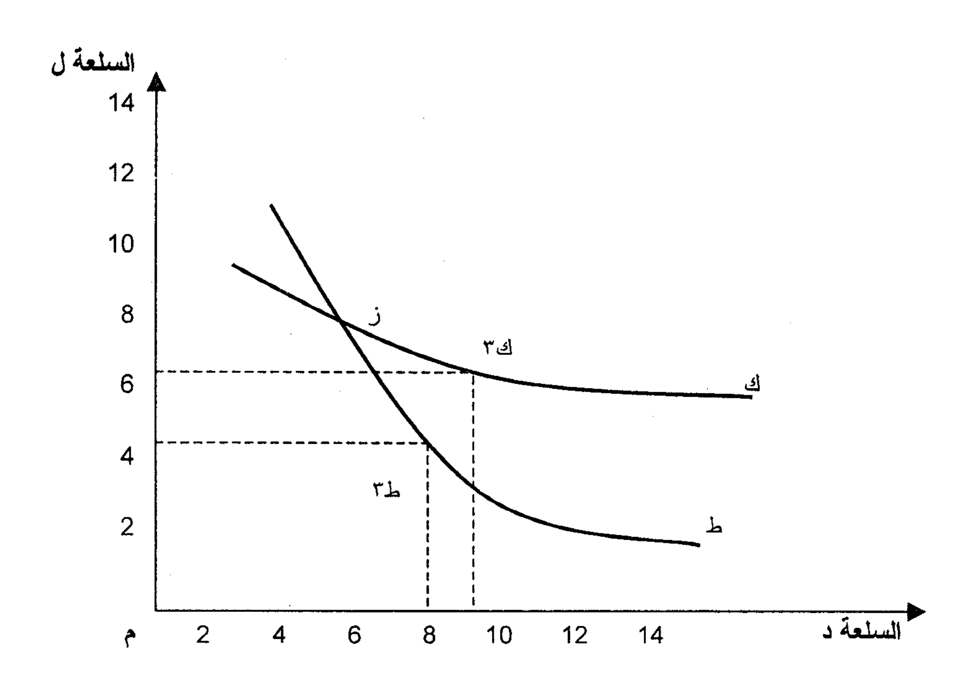
وكمـــا يظهـــر الشكل رقم ٣٤ فإنه عندما يوجد أكثر من منحنى سواء فى شكل بيانى واحد فإن المنحنى الأعلى يعطى دائما مستوى إشباع أعلـــى للمســـتهلك. فالنقطة ق٣ على منحنى السواء ق تمنح المستهلك عـــددا أكبر من الوحدات سواء من السلعة ل أو من السلعة د ، وذلك مقارنـــة بالنقطة ف٣ التى تزيد بدورها عما تمنحـــه النقطة ك٣ التى تقدم للمستهلك هى الأخرى عددا أكبر من الوحدات من السلعتين ل و د مقارنـــة بمـــا تقدمه النقطة ط٣ التى تقع على منحنى السواء الأسفل ط. وكمـــا أوضحنا يحصل المستهلك على مستوى إشباع واحد من أى نقطة علـــى منحنى السواء ذاته ولكنه يحصل على مستوى إشباع أكبر من أى نقطـــة تقـــع علـــى منحنى سواء أعلى من المنحنى السابق . وغنى عن الـــتكرار أن كل نقطة على منحنى السواء إنما تعبر عن مجموعة سلعية تضم مزيجا من السلعتين ل و د.

وتأسيسا على ما تقدم نقول بأن منحنيات السواء لا تتقاطع بالنسبة لـــنفس المســـتهلك لأن كل منحنى سواء يمثل مستوى معين من الإشباع يخـــتلف عن الآخر. فإذا افترضنا تقاطع منحنيا سواء فى النقطة ز من الشكل رقم ٣٥ فإن هذه النقطة سوف تساوى فى الإشباع بين المنحنيين ط و ك وهـــذا غير ممكن لأن النقطة ط٣ التى تقع على منحنى السواء ط تمنح المستهلك وحدات أقل من الساعتين ل و د، أى درجة إشباع إجمالية أقل مما تمنحه النقطة ك٣ التى تقع على المنحنى ك. وحيث إن الأصـــل أن تكـــون درجة الإشباع واحدة بالنسبة لأية نقطة على منحنى ســـــواء معيـــن، فإنه توجد استحالة عملية لحدوث تقاطع بين منحنيات الســـواء لأنه إذا كانت ك٣ = ز و ط٣ = ز فإن ك٣ يتعين أن تساوى

ط٣ فـــى درجـــة الإشباع. ولكننا نتبين من الشكل رقم ٢٠ أن هذا غير صـــحيح حيـــث إن ك٣ > ط٣ مـــن حيث درجة الإشباع. ومن هنا لا يتصور تقاطع منحنيات السواء لنفس المستهلك عن نفس المدة.

شكل رقم ٣٥

عدم إمكانية تقاطع منحنيات السواء



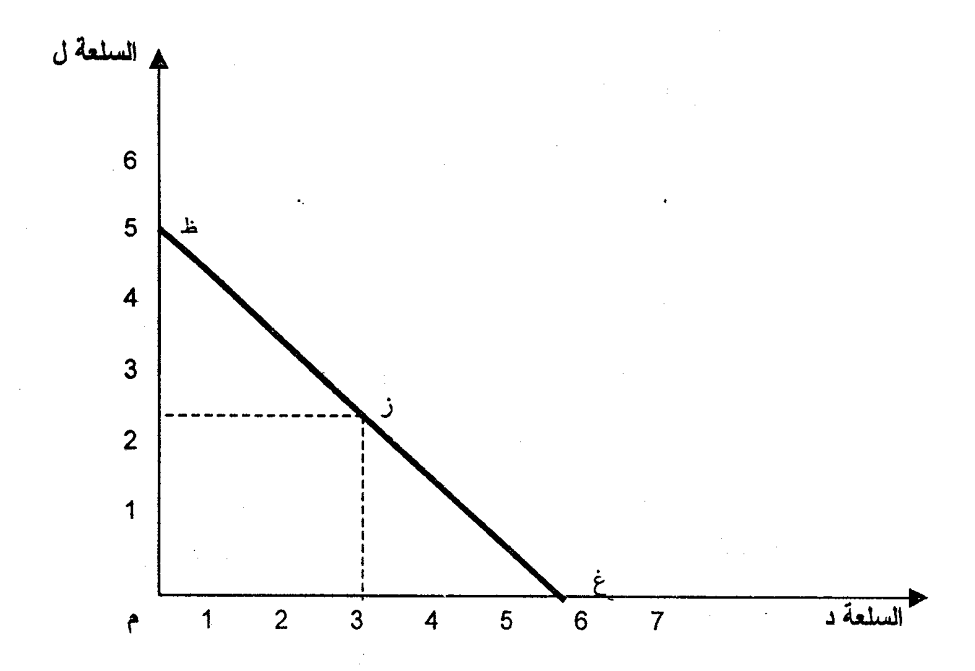
٢ . ٢ -- توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء :

التعرف على توازن المستهلك يستلزم الإلمام بأمرين إضافيين هما دخـل المستهلك القابل للإنفاق -أو مقدار ما يخصصه المستهلك من دخله لشـراء السـلع التى تشبع حاجاته- من ناحية، وثمن السلع التى يشتريها المستهلك من ناحية أخرى. فمنحنى السواء يعطينا فكرة عن المجموعات السلعية التى تحقق للمستهلك أكبر مستوى من الإشباع مقارنة بالمنحنيات الأخـرى ولكن دون أن نعرف ما إذا كان المستهلك يستطيع واقعيا فى ضـوء ميزانيـته والأثمان السائدة فى السوق الحصول على السلع التى يتشكل منها هذا المنحنى أم ل ؟

فـإذا افترضنا أن ميزانية المستهلك المخصصة للإنفاق تبلغ ٦٠ جنـيها وأن ثمـن الوحدة من السلعة ل هو ١٢ جنيها وثمن الوحدة من السـلعة د ١٠ جنيهات، فإنه يمكن لهذا المستهلك أن يخصص ميزانيته كلها لشراء ٥ وحدات من السلعة ل أو يخصصها لشراء ٦ وحدات من السـلعة د، كما يمكنه شراء مزيج من وحدات هاتين السلعتين كما يظهر من الشكل رقم ٣٦.

شكل رقم ٣٦

خط ميزانية المستهلك



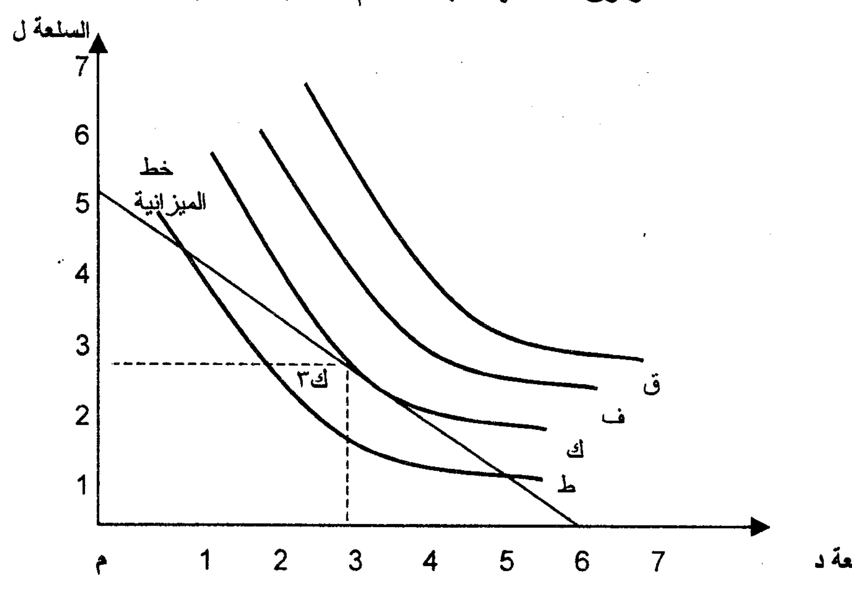
يبيـــن مـــن الشـــكل أن المســـتقيم ظ غ يصور إمكانيات المستهلك لتخصـــيص دخلــــه بين السلعتين ل و د، ولذا فانه يسمى **خط إمكانيات المســـتهلك** أو **خط ميزانية المستهلك** budget line أو أحيانا **خط الثمن** price line . فالنقطة ظ على هذا الخط تصور حالـــة تخصيص دخل المســـتهلك لشـــراء السلعة ل وحدها. وفى هذه الحالة إذا قسمنا دخل المستهلك على ثمن الوحدة من هذه السلعة ١٢/٦٠ فإننا نتبين أن بإمكان المســـتهلك الحصـــول علـــى ٥ وحدات من السلعة ل. وفى المقابل فان

تخصيص الدخل لشراء السلعة د وحدها يمنح المستهلك ٦ وحدات (٦٠ / ١٠). ولكن يمكن للمستهلك دائما المزج بين السلعتين كما يتضح من أية نقطـة تقع على خط الميزانية ، ومنها على سبيل المثال النقطة ز التى تتيح للمستهلك الحصول على ٢,٥ وحدة من السلعة ل (٢,٥ x ١٢ = ٣٠ جنـيها) و ٣ وحـدات مـن السلعة د (٣ x ١٠ =٣٠ جنيها) مما يستغرق دخله كاملا.

ولكى نستفيد من مفهوم خط الميزانية فى تحديد توازن المستهلك فإنـنا سـوف نطـبق الشكل رقم ٣٦ على الشكل رقم ٣٤ الذى يصور خريطة السواء. وعندئذ سوف نتبين -كما يتضح من الشكل رقم ٣٧- أن المسـتهلك لن يستطيع الحصول على منحنى السواء الذى يحقق له أكبر إشـباع ممكن (ق) ولا المنحنى الذى يليه من حيث درجة الإشباع (ف) بسـبب أنهما يقعان خارج إمكانية ميزانيته، فدخله لا يسمح له بالحصول علـيهما فـى ظـل أثمـان السـلعتين ل و د السـائدة فـى السوق. ويستطيع هذا المستهلك أن يحصل على المجموعات السلعية التى يحددها منحـنى السواء ط ولكن ذلك يحقق مستوى منخفض من الإشباع، ولذا فـإن توازن المستهلك (أو أقصى إشباع ممكن له فى حدود دخله) يتحقق فقـط مـن خـلال منحنى السواء ك وفى النقطة $ك_٣$ التى يتماس فيها منحنى السـواء مع خط الميزانية.

شكل رقم ٣٧

توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء



ويمكـــن من خلال الشرح السابق أن نقدم صيغة رياضية لشرط توازن المستهلك باستخدام منحنيات السواء. فالمعدل الحدى للإحلال ∆ ل/ ∆ د عـــند نقطة التوازن ك٣ = ميل خط الميزانية، لأن هذا الخط كما شـــرحنا يعكـــس عملية الإحلال والاستبدال بين هاتين السلعتين ، ولكنه يعكـــس فى الوقت ذاته العلاقة بين ثمنى السلعتين ، فهو = ثمن د / ثمن ل. ومن ثم فان شرط التوازن للمستهلك يكون كالآتى :

$$\frac{\Delta \text{ل}}{\Delta \text{د}} = \frac{\text{ثمن د}}{\text{ثمن ل}}$$

وبالتطبيق على الشكل رقم ٢٢ نجد أن

$$\frac{٢,٥}{٣} = ٠,٨٣ \quad \text{وأن} \quad \frac{١٠}{١٢} = ٠,٨٣$$

وهكـــذا فـــإن توازن المستهلك يتحقق عند النقطة التى يتساوى فيها المعدل الحدى للإحلال بين السلعتين مع النسبة بين ثمنهما.

الفصل الرابع

تحليل سلوك المنتـــج

يقتضى تحليل سلوك المنتج التعرض لأربع نقاط رئيسية: عناصر الإنتاج، دالة الإنتاج، نفقات الإنتاج، وتوازن المنتج.

أولا - عناصر الإنتاج :

يمـــيز الاقتصــــاديون بيـــن أربعة عناصر هى الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم .

١.١ - عنصر الأرض أو الطبيعة :

يشـــمل هـــذا العنصـــر كافة الموارد والظروف الطبيعية غير البشـــرية الـــتى تؤثـــر فى نشاط الإنسان الاقتصادى ويمكن أن تساهم بطـــريقة مباشرة أو غير مباشرة فى إشباع حاجاته الاستهلاكية. ومن هنا يندرج فى إطار هذا العنصر الأراضى الزراعية والثروات الطبيعية الـــتى توجـــد فى باطن الأرض والثروات البحرية والنهرية والمراعى

والغابات والشواطئ والشلالات المائية والهواء وأشعة الشمس، وغير ذلك مما تذخر به الطبيعة التى يحيا فيها الإنسان.

وكان الاقتصاديون فى الماضى يقدمون هذا العنصر على أنه ثابت وغير قابل للزيادة أو النضوب. غير أن الإنسان المعاصر اكتشف أن الموارد الطبيعية قابلة للزيادة من خلال تقدم التقنيات الحديثة التى تسمح بمزيد من اكتشاف الثروات الطبيعية واستصلاح الأراضى واستنبات بذور جديدة وتحسين السلالات النباتية والحيوانية. ولكن أهم ما اكتشفه الإنسان المعاصر هو أن السلوك الإنسانى الاقتصادى غير المسئول قادر على تدمير البيئة المحيطة بالإنسان وإفناء الثروات التى تذخر بها الطبيعة. فالاستغلال الكثيف لآبار البترول والمناجم يؤدى إلى نضوبها فى فترة قصيرة كما يؤدى التلوث الناجم عن الصناعات الحديثة إلى الإضرار بالبيئة الطبيعية وانقراض أجناس من الكائنات الحية. وكذلك تقود عمليات التعمير الواسعة المرتبطة بزيادة السكان وتغيير نمط الحياة الاجتماعية إلى تدمير الغابات وتلويث البحار والأنهار والشواطئ وتجريف الأراضى الزراعية وتضييق رقعة المراعى الطبيعية، وهو ما يؤدى إضافة إلى التلوث الصناعى والذرى إلى إحداث تغييرات بيئية ومناخية تهدد فى المدى الطويل الحياة الإنسانية ذاتها بالانقراض التدريجى.

ويسمى العائد الذى يعطيه عنصر الأرض ريعا. ويتحدد مستوى الريع rent وفقا للنظرية الاقتصادية التقليدية (الكلاسيكية) بعائد أقل الأراضى جودة. وقد شرحنا من قبل تحليل التقليديين وبخاصة ريكاردو

لمفهوم الريع وكيفية التفرقة بين مستويات الريوع من خلال فكرة الريع الفرقى أو التفاضلى. ويعمم الاقتصاديون المعاصرون مفهوم الريع ليغطى كافة صور الدخول التى لا تنجم عن مساهمة الإنسان بجهده أو ماله فى العملية الإنتاجية . فناتج الثروة النفطية يعتبر ريعا ويعتبر أيضا كذلك الدخول التى يحصل عليها الأفراد بسبب مراكزهم الوظيفية أو أوضاعهم الاجتماعية دون بذل أو عطاء، ومثال ذلك الدخول المتحققة من الرشوة واستغلال النفوذ والفساد الاجتماعى والاقتصادى بكافة صوره وأشكاله .

١ . ٢ - عنصر العمل :

يعرف العمل بأنه المجهود الإنسانى الإرادى الواعى الذى يستهدف إنتاج السلع والخدمات لإشباع الحاجات الإنسانية. وفى الماضى السحيق كان كل إنسان يستغل قدرته على العمل فى إشباع كافة حاجاته. ولكن الإنسان اكتشف تدريجيا فكرة تقسيم العمل على النحو الذى أوضحناه فى عرضنا لتطور الفكر الاقتصادى منذ أفلاطون و أرسطو وحتى آدم سميث وأتباعه من المدرسة التقليدية.

ويتأثر عرض عنصر العمل فى مجتمع معين بمجموعة من المحددات أهمها العدد الإجمالى للسكان ونسبة القادرين منهم على العمل ومستويات تأهيلهم ومعدلات الأجور السائدة فى سوق العمل. فالملاحظ أنه كلما ارتفعت مستويات الأجور كلما زاد الإقبال على العمل خاصة من الفئات التى لا تضطرها ظروفها للبحث عن أية فرصة عمل، مثل

السـيدات المتزوجات اللائى يفضلن العمل فى بيوتهن عن العمل بأجور منخفضة. ولا جدال فى أن فرصة الحصول على العمل ومستوى الأجر يـتوقفان علـى مستوى التأهيل الذى يحصل عليه الراغب فى العمل. وتنقسـم مسـتويات التأهـيل وكفـاءة العمال إلى مراتب متعددة يمكن اختصـارها فى ثلاثة: مهارة عالية، مهارة متوسطة، ومهارة منخفضة. غـير أن العاملين ذوى المهارة العالية لا يضمنون دائما الحصول على فرصـة عمـل أو الاسـتمرار فى عملهم لأن ذلك يتوقف على عوامل أخـرى مثل معدل البطالة فى المجتمع والتغير فى طرق وفنون الإنتاج وحالة الكساد أو الازدهار التى يمر بها الاقتصاد الوطنى.

وقـد رأينا أن مستوى الأجور يتحدد عند الاقتصاديين التقليديين (سـميث وريكـاردو على وجه الخصوص) عند حد الكفاف. ولكن هذه الفكـرة لم تعش طويلا حيث يرى أنصار المدرسة التقليدية الجديدة أن الأجـر يتحدد وفقا لمستوى الكفاءة الإنتاجية للعامل، فيرتفع أجر العامل مـع زيادة مستوى تأهيله وخبرته وكفاءة أدائه. غير أن هناك عوامل أخـرى مؤسسـية تحد من مرونة العلاقة بين الأجر والكفاءة الإنتاجية للعـامل. فقـد تقيد القوانين أو اللوائح أو العقود الجماعية للعمل إمكانية تغيـير الأجـر صـعودا أو هبوطا تبعا لتغير مستوى الكفاءة الإنتاجية للعـامل. وتجدر الإشارة أخيرا لوجود تفاوت فى مستويات الأجور من دولـة إلى أخرى بالنسبة لعاملين يحوزون مستوى الكفاءة الإنتاجية ذاته وذلـك بسبب اختلاف ظروف سوق العمل والأوضاع الاقتصادية الكلية من دولة إلى أخرى.

١ . ٣ - عنصر رأس المـــال :

يتمثل عنصر رأس المال capital فى رصيد المجتمع فى وقت معيـــن من كافة الموارد التى صنعها الإنسان لتساعده فى إشباع حاجاته بطـــريق مباشـــر أو غـــير مباشـــر. ويقسم الاقتصاديون رأس المال تقسيمات عديدة من أهمها ما يلى :

* **رأس المال الثابت** fixed capital **ورأس المال المتداول أو المتغير** circulating capital or working capital . فالنوع الأول لا يســـتهلك مـــن جـــراء استعمالـــــه مـــــــرة واحـــــــدة مثل المبانى والمعـــدات والتجهيزات. أما النوع الثانى فيستهلك متى استخدم مـــرة واحـــدة مـــثل المواد الأولية المستخدمة فى الإنتاج والسلع نصف المصـــنعة. وتكمن أهمية هذا التقسيم بالنسبة للمنتجين فى أنهم يتحملون نفقـــات رأس المال الثابت فى كافة مستويات الإنتاج بحيث إن انخفاض حجم الإنتاج لا يقابله فى المدى القصير انخفاض فى نفقات رأس المال الثابـــت، ومـــن ثـــم فإنه يمثل عنصر المخاطرة الرئيسى فى المشروع الإنتاجى. أما رأس المال المتداول أو المتغير فيسهل التحكم فيه وتعديل حجمه المستخدم فى الإنتاج تبعا للتغير فى مستوى الطلب على منتجات المشـــروع، فتـــتم زيادته عندما يرتفع هذا الطلب ويسهل خفضه عندما يتدهور مستوى الطلب.

* **رأس المـــال الإنـــتاجى** productive capital **ورأس المال الاجـــتماعى الثابت** social overhead capital . ويتمثل النوع الأول فى كافة صور رأس المال التى تستخدم بصورة مباشرة فى إنتاج

السلع والخدمات الاستهلاكية. أما النوع الثانى فلا يساهم بصورة مباشرة فـــى عمليات الإنتاج ومثاله البنية الأساسية (الطرق، الجسور، الموانئ، المطارات، وسائل الاتصال بكافة صورها ، ٠٠الخ) والبنية الاجتماعية (المستشفيات، المدارس والجامعات، المساكن، مرافق الرعاية الاجتماعية والتأمين الاجتماعى ،..الخ).

ويـــتكون رأس المـــال من خلال عمليتين هامتين هما الادخار والاســـتثمار. والادخـــار هو تجنيب جزء من الدخل الذى يحصل عليه الفـــرد وحجـــبه عن الاستهلاك. وكان الاعتقاد السائد عند الاقتصاديين التقليديـــن (الكلاســـيكيين) هـــو أن الادخار يذهب دائما إلى الاستثمار وبالـــتالى فهما متساويان. غير أن كينز قد أبرز -كما سنرى بالتفصيل عـــند دراســـتنا للتحليل الاقتصادى الكلى- وجود تفاوت بين الادخار والاستثمار. ويشكل الاستثمار عملية الاستخدام الفعلى لرأس المال فـــى العمليات الإنتاجية. وينقسم الاستثمار إلى نوعين: **استثمار إحلالى** يتضـــمن إحلال رأس مال جديد محل رأس المال المستهلك، و**استثمار صـــافى** يـــتعلق بإضـــافة رأس مال جديد مما يزيد من الطاقة الإنتاجية الكلية.

١. ٤ - عنصر التنظيم :

يتمـــثل عنصر التنظيم entrepreneurship فى عمل المنظـــم entrepreneur الـــذى يقـــوم بتجميـــع عناصر الإنتاج الأخـــــــرى (الأرض، العمل، رأس المال) واستخدامها فى عملية إنتاجية معينة يقرر القـــيام بها ويتحمل مخاطرها. وقد رأينا كيف اهتم جان باتيست ساى

بدور المنظم وكيف ميز للمرة الأولى بينه وبين دور الرأسمالى (صاحب رأس المال). ويؤكد العديد من الاقتصاديين الأكثر معاصرة أن المنظم هو المحرك الرئيسى للنشاط الاقتصادى فى المجتمع الحديث. غير أن طبيعة دور المنظم قد تطورت فى ظل الرأسمالية المعاصرة حيث حدث انفصال يكاد يكون تاما بين الملكية والإدارة خاصة فى الشركات المساهمة الكبرى. فلا يشترط أن يكون المنظم مالكا أو مساهما فى رأس المال ومن ثم فإن أعباء المخاطر الناجمة عن إدارته للشركة تقع على المساهمين وليس عليه شخصيا. غير أن المنظم بالمعنى الاقتصادى ليس مجرد إدارى أو مدير للمشروع الإنتاجى ولكنه صاحب رؤية وموهبة ومبادرة يوظفها جميعا فى خدمة المشروع. ومن أبرز مهام المنظم العمل على إنتاج سلع جديدة وفتح أسواق جديدة واكتشاف طرق إنتاجية وأساليب إدارية جديدة.

١. ٥- مزج عناصر الإنتاج :

تستخدم عناصر الإنتاج الأربعة المشار إليها سالفا فى كل عملية إنتاجية. ولكن يبقى التساؤل حول نسب المزج بينها لتحقيق ناتج معين. فقد تستخدم كمية كبيرة من عنصر العمل مع كميات صغيرة من العناصر الأخرى، أو على العكس تستخدم كمية صغيرة من عنصر العمل فى مقابل كميات كبيرة من كل أو بعض العناصر الأخرى. ولا جدال فى أن المشروع فى سعيه لتخفيض نفقات الإنتاج سوف يستخدم قدر الإمكان العنصر الرخيص نسبيا ويقلل من استخدامه للعناصر

المـــرتفعة الثمـــن. وفى ضوء هذه الحقيقة عادة ما يلجأ المشروع إلى واحد من الفنون الإنتاجية الآتية:

- **فن إنتاجى كثيف الاستخدام للعمل** intensive labour وذلك فى حالـــة مـــا إذا كانت نفقة عنصر العمل أقل من نفقة العناصر الأخرى خاصة رأس المال .

- **فـــن إنتاجى كثيف الاستخدام لرأس المال** capital intensive وذلك فـــى حالـــة مـــا إذا كانت نفقة عنصر رأس المال أقل من نفقة العناصر الأخرى خاصة العمل.

- **فـــن إنتاجى كثيف الاستخدام للأرض** land intensive وذلك فـــى حالة ما إذا كانت نفقة عنصر الأرض أقل من نفقة عنصرى العمل ورأس المال.

وهكذا يتحقق المزج الأمثل أو الأكثر كفاءة لعناصر الإنتاج إذا تم إنتاج كمية معينة من السلع أو الخدمات خلال فترة زمنية معينة بأدنى نفقـــة ممكـــنة. ولكن قدرة المشروع على إعادة مزج عناصر الإنتاج تتوقف على توافر فرضان:

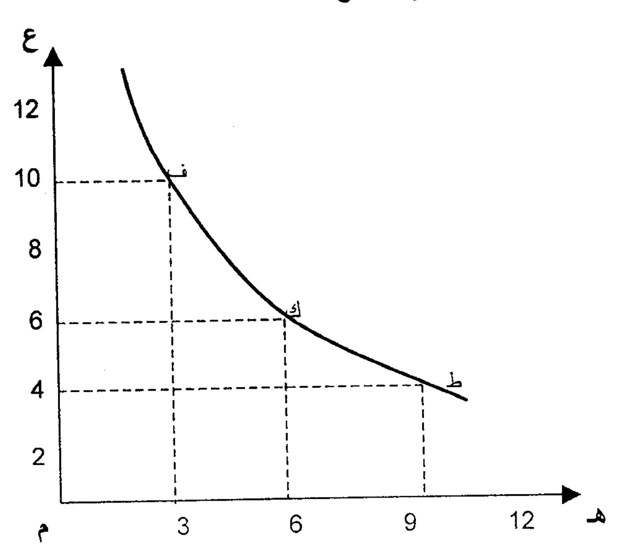
- القـــدرة على إحلال كمية من عنصر إنتاجى معين محل كمية من عنصر إنتاجى آخر دون أن يتأثر الناتج الكلى. ويقتضى ذلـــك أن تكون العناصر المستخدمة فى العملية الإنتاجية بديلة، أى قابلة لأن تحل كل منها محل الأخرى.

- القــدرة علــى الاختــيار بين عدد كبير من الطرق الفنية التى تجعــل عملية الإحلال وإعادة المزج بين عناصر الإنتاج ممكنة من الناحية الواقعية.

ويمكــن إظهار طريقة مزج العناصر من خلال منحنى الناتج المتساوى equal product curve ويطلــق علــيه أيضــا منحنى سواء الإنتاج product indifference curve لتشــابهه مــع منحنى سواء الطلب الذى تناولناه سالفا.

شكل رقم ٣٨

منحنى الناتج المتساوى



وكمـــا يبدو من الشكل رقم ٣٨ فإنه يمكن مزج عنصرى الإنتاج ع و هــــ لإنتاج ١٠٠ وحدة من سلعة معينة فى فترة زمنية معينة بأكثر من طريقة:

- فوفقـــا للطريقة ف يمكن إنتاج الكمية المطلوبة باستخدام ١٠ وحدات من العنصر ع + ٣ وحدات من العنصر هـــ.
- ووفقا للطريقة ك يمكن إنتاج الكمية ذاتها باستخدام ٦ وحدات من العنصر ع + ٦ وحدات من العنصر هـــ.
- ووفقا للطريقة ط يمكن إنتاج الكمية ذاتها باستخدام ٤ وحدات من العنصر ع + ٩ وحدات من العنصر هـــ .

وهكـــذا فـــإن الانـــتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى الناتج المتســـاوى يعـــنى أن هناك عملية إحلال بين عناصر الإنتاج المختلفة. ولكـــن تجـــدر ملاحظة أن درجة الإحلال بين العناصر الإنتاجية ليست كاملة، وهذا هو سبب تحدب منحنى الناتج المتساوى تجاه نقطة المركز أو الأصـــل. ويقوم المنتج بالاختيار بين الطرق المختلفة لمزج عناصر الإنـــتاج وفقـــا لارتفـــاع أو لانخفاض نفقـــة كل عنصـــــر من هذه العناصـــر. فإذا كانت نفقة العنصر ع (العمل مثلا) أقل من نفقة العنصر هــ (رأس المال مثلا) فإن المنتج سيختار طريقة المزج ف بـــدلا مـــن الطـــرق الأخرى حيث يعتمد أساسا على استخدام العنصر الرخـــيص. أما إذا كانت نفقة العنصر هــ أقل من نفقة العنصر ع فانه سيختار الطريقة ط. وإذا تساوت نفقة العنصرين فإنه يمكن للمنتج أن يختار الطريقة ك أو إحدى الطريقتين الأخريين.

ثانيـا - دالـة الإنتاج :

يمكن التعبير عن دالة الإنتاج رياضيا بالمعادلة البسيطة الآتية :

ج = د (ض ، ع ، س ، ظ)

أى أن حجـم الإنـتاج (ج) يـتوقف على كمية عناصر الإنتاج المسـتخدمة: الأرض (ض) والعمـل (ع) ورأس المال (س) والتنظيم (ظ).

غـير أن القياس الكمى للأهمية النسبية لمساهمة كل عنصر من هـذه العناصـر فى العملية الإنتاجية يثير مشكلة من الناحية العملية . فـالواقع أن هـذه العناصـر غير متجانسة تماما. فإذا كان يسهل قياس مسـاهمة عنصر العمل أو عنصر رأس المال أو حتى عنصر الأرض قياسـا كمـيا فإن ذلك يصعب فى حالة عنصر التنظيم. فما هو المعيار المناسـب لـتقدير مقدار كفاءة المنظم ومدى مساهمته فى تحسين زيادة حجم الإنتاج الكلى؟

وللتغلب على هذه الصعوبة ولتيسير الشرح نفترض ما يلى:

- أن عناصـر العمـل والأرض ورأس المال متجانسة، وبالتالى يمكن قياس كمياتها المستخدمة فى الإنتاج كميا (عدديا).

- أن عنصـــر التنظـــيم الذى يصعب قياسه كميا لتفاوت مهارات وقـــدرات المنظمين كيفيا لا يتغير فى الفترة القصيرة، وبالتالى لا ندخلـــه صـــراحة فى معادلة دالة الإنتاج فى هذه الفترة. فهو يعـــامل معاملة العناصر الثابتة التى لا تتغير فى الأمد القصير، ولكنه يحسب ضمن دالة الإنتاج فى الفترة طويلة الأجل.

- أن مســـتوى المعـــرفة التقنـــية (التكنولوجية) يظل ثابتا خلال الفترة الزمنية لعملية الإنتاج. والهدف من هذا الافتراض هو أن نـــرجع التغـــيرات فى كمية الناتج الكلى إلى التغيرات فى كميات عناصر الإنتاج وحدها دون أية عوامل أخـــــرى خارجية.

مـــمـــــا سبق تتضح أهمية التمييز بين دالة الإنتاج فى المدى القصـــير ودالـــة الإنـــتاج فى المدى الطويل، ولذا سوف نتناولهما على التوالى:

٢ . ١ - دالـــــة الإنتاج فى المدى القصير :

تتميز ظروف الإنتاج فى الفترة قصيرة الأجل بأنه لا يمكن تغيير عناصـــر الإنتاج الثابتة بالزيادة أو النقصان وإنما يمكن فقط تغيير كافة عناصـــر الإنتاج المتغيرة. ولغرض الشرح سنفترض أن مصنع إنتاج الحاسبات الذى أشرنا إليه من قبل يستخدم عنصرين إنتاجيين هما العمل ورأس المال، وأن العنصر الأول متغير بينما يكون العنصر الثانى ثابتا فـــى المـــدى القصير. ومن ثم فإن تغيير الكمية المستخدمة من عنصر العمل مع بقاء الكمية المستخدمة من عنصر راس المال ثابتة يؤدى إلى

تغيـــير نسب مزج عناصر الإنتاج المستخدمة. وينجم عن هذا التغيير ظاهرة اقتصادية تسمى "**قانون النسب المتغيرة**" Law of variable proportions أو "**قانون تناقص الغلة**" Law of diminishing returns . وللتعرف على هذه الظاهرة يتعين التفرقة بين ثلاثة مقاييس للناتج:

- **الـــناتج الكلـــى** total product الذى يتمثل فى إجمالى الكمية المنتجة من السلعة (الحاسبات) خلال فترة العملية الإنتاجية (ج).

- **الناتج المتوسط** average product الذى يتمثل فى الناتج الكلى مقســوما على الكمية المستخدمة من عنصر الإنتاج. فعلى سبيل المثال: الناتج المتوسط لعنصر العمل ع = ج / ع.
- **الـــناتج الحـــدى** marginal product الـــذى يتمثل فى مقدار التغيير فى الناتج الكلى المترتب على استخدام وحدة إضافية من العنصر الإنـــتاجى المتغير (عنصر العمل فى مثالنا). ويمكن التعبير أيضا عن الـــناتج الحـــــــدى بأنه ناتج الوحدة الأخيرة المستخدمة من العنصر الإنـــتاجى المتغـــير. فإذا كانت ج١ هى الناتج الكلى ثم تغيرت بعد إضافة وحدة من العنصر المتغير إلى ج٢ فإن الناتج الحدى = ج٢ - ج١ .

ومضمون قانون النسب المتغيرة أو قانون تناقص العائد أو الغلة أنـــه بزيادة العنصر الإنتاجى المتغير مع ثبات باقى العناصر فإن الناتج الكلـــى يتزايد أولا بمعدل متزايد ثم يستمر فى التزايد بمعدل متناقص، ولكن بعد حد معين يأخذ فى التناقص. وبالنسبة للناتج الحدى فإن إضافة

وحـــدات جديـــدة من عنصر الإنتاج المتغير إلى عناصر الإنتاج الثابتة تـــؤدى فـــى مرحلة أولى إلى زيادة الناتج الحدى الذى يبدأ بعد فترة فى التناقص إلى أن يصل إلى صفر ثم يصبح سالبا فى مرحلة لاحقة.

ولتوضـــيح الفكـــرة السابقة فإننا قد عرضنا فى الجدول رقم ٨ لـــتطور الـــناتج الكلى والناتج الحدى والناتج المتوسط فى مصنع إنتاج الحاسبات على إثر التغير فى عنصر العمل مع ثبات عنصر رأس المال (أو بقـــية العناصر الأخرى) خلال فترة العملية الإنتاجية التى نفترض أنها تستمر لمدة شهر.

جدول رقم ٨

مثال توضيحى لقانون تناقص الغلة

العنصر الثابت (س) مليون جنيه	العنصر المتغير (ع) عامل	الناتج الكلى وحدة حاسب	الناتج المتوسط ج/ع	الناتج الحدى Δ ج/ Δ ع	المرحلة
١٠٠	صفر	صفر	صفر	صفر	الأولى
١٠٠	١	٥	٥	٥	
١٠٠	٢	١٢	٦	٧	
١٠٠	٣	٢٠	٦,٧	٨	
١٠٠	٤	٣٠	٧,٥	١٠	
١٠٠	٥	٤٢	٨,٤	١٢	
١٠٠	٦	٥٠	٨,٣	٨	الثانية
١٠٠	٧	٥٥	٧,٩	٥	
١٠٠	٨	٥٥	٦,٩	صفر	
١٠٠	٩	٥٣	٥,٩	٢-	الثالثة
١٠٠	١٠	٥٠	٥	٣-	
١٠٠	١١	٤٦	٤,٢	٦-	

وعند مطالعة الجدول السابق يمكننا ملاحظة ما يلى :

- الـناتج الكلـى يساوى مجموع النواتج الحدية عند أى مستوى من التغير يصيب عنصر العمل أو العنصر المتغير.

- الـناتج الحـدى يسـاوى الإضافة إلى الناتج الكلى بعد تشغيل عـامل جديـد، أى استخدام وحدة إضافية من العنصر المتغير. فهـو محصـلة قسـمة التغير فى الناتج الكلى على التغير فى عنصر العمل.

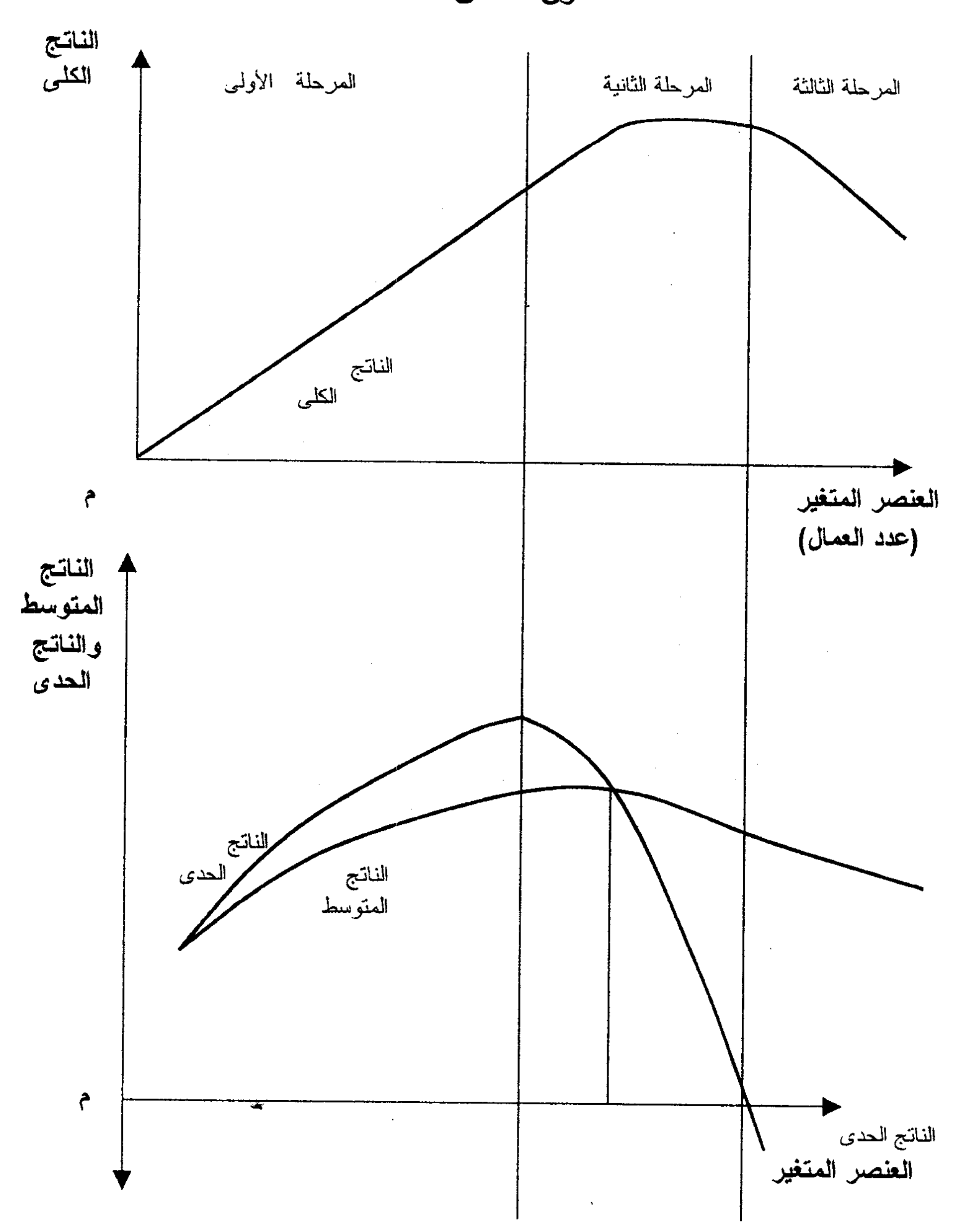
- الـناتج المتوسط هو عبارة عن حاصل قسمة الناتج الكلى على عدد العمال.

ومن الجدول السابق يمكننا أن نلاحظ أيضا أن المرحلة الأولى تتمـيز بارتفـاع الناتج الكلى بمعدل متزايد وكذلك يتزايد كل من الناتج الحدى والناتج المتوسط. بينما نجد أنه فى المرحلة الثانية يرتفع الناتج الكلـى بمعـدل متناقص فى حين يتناقص كل من الناتج الحدى والناتج المتوسـط. وفـى المـرحلة الثالثة يتناقص أيضا الناتج الكلى والناتج المتوسط ، أما الناتج الحدى فيتناقص بمعدل سالب.

ويصـور الشـكل رقـم ٣٩ التطور الذى يصيب الناتج الكلى والناتج المتوسط والناتج الحدى فى المراحل الثلاث المشار إليها فى الجدول رقم ٨، الأمر الذى يظهر بوضوح مضمون قانون تناقص الغلة.

شكل رقم ٣٩

قانون تناقص الغلة



وتجــدر الإشـــارة إلـــى أن دافـــيد ريكـــاردو كـــان من أوائل الاقتصـــاديين الذين قدموا الصيغة المعاصرة لقانون تناقص الغلة ولكنه كـــان -كمـــا أســـلفنا- يقصـــر استخدامه على تفسير التغير فى الناتج الـــزراعى مـــن خـــلال مفهـــوم الريع الفرقى أو التفاضلى. وقد وسع الاقتصـــاديون المعاصرون فى استخدام قانون تناقص الغلة لينطبق على الناتج بكافة صوره الزراعية والصناعية والإدارية.

٢ . ٢ - دالـــة الإنتاج فى المدى الطويل:

أشـــرنا من قبل إلى أن المشرع لا يستطيع إجراء تغييرات فى عناصـــر الإنـــتاج الثابـــتة مثل المبانى والمنشآت والمعدات فى الفترة قصـــيرة الأجـــل ، ولكـــنه يستطيع تغيير الكميات المستخدمة من كافة عناصر الإنتاج المتغيرة منها والثابتة فى الفترة طويلة الأجل، وفى هذه الحالة يقال أن حجم المشروع قد تغير. ولتيسير شرح سلوك المنتج فى هذه الفترة سوف نفترض ثبات نسب المزج بين عناصر الإنتاج ، بمعنى أن كـــل عنصـــر مـــنها ســـوف تتم زيادته بالنسبة نفسها التى تزاد بها العناصـــر الأخـــرى. فإذا زيد رأس المال بنسبة ١٠% فإنه سوف يتم زيـــادة عنصر العمل بنسبة ١٠% أيضا . وسنرمز لمقدار التغير فى عناصر الإنتاج بالرمز ت بينما نرمز لمقدار تغير الناتج الكلى بالرمز ج . ومـــن ثم يمكننا صياغة معادلة دالة الإنتاج فى المدى الطويل على النحو الآتى:

جـ ج = د (ت ض ، ت ع ، ت س ، ت ظ)

فـــإذا كانـــت جـــــ = ١٠% فإن هذا يعنى أن الناتج قد ارتفع بمقدار ١٠% فى الفترة طويلة الأجل، وإذا كانت جـــ = ١٠٠% فإن هذا يعنى أن الناتج قد تضاعف فى الفترة طويلة الأجل. وكذلك فإنه إذا كانت ت = ١٠% فإن هذا يعنى أن كمية عناصر الإنتاج المستخدمة (أو حجـــم المشروع) قد زادت بمقدار ١٠% فى الفترة طويلة الأجل، وهكذا .

والواقع أن العلاقة بين جـــ (زيادة الناتج فى المدى الطويل) و ت (زيـــادة حجم المشروع فى المدى الطويل) لا تخرج عن أحد احتمالات ثلاثة:

أ – أن جـــــ = ت أى أن الناتج الكلى قد تغير بنفس النسبة الـــتى تغـــيرت بها عناصر الإنتاج. ويطلق على هذه الحالة ثبات غلة الحجم constant returns to scale .

ب – أن جـــ > ت أى أن الناتج الكلى قد تغير بنسبة أكبر من نسبة تغير عناصر الإنتاج ، أو بتعبير آخر فان تغير حجـــــم المشروع (أو زيـــادة استخدام عناصر الإنتاج) قد أدى إلى تزايد أكبر فى الغلة أو العـــائد . ويطلـــق علـــى هذه الحالة تزايد غلة الحجم increasing returns to scale .

ج – أن جـــ < ت أى أن الناتج الكلى قد تغير بنسبة أقل من نســـبة تغير عناصر الإنتاج، أو بتعبير آخر فإن تغير حجم المشروع لم يـــؤد إلى تغير فى الناتج الكلى بنفس النسبة وإنما إلى تغير بنسبة أقل. فعلى سبيل المثال رغم حدوث زيادة مقدارها ٥٠% فى ت فإن جـــ

لـــم ترتفع إلا بمقدار ٢٠% فقط. ويطلق على هذه الحالة تناقص غلة الحجم decreasing returns to scale.

وقـــد لاحـــظ الاقتصاديون أن زيادة حجم المشروع تسمح عادة بتحقـــيق زيادة أكبر فى ناتج المشروع ، فيحقق المشروع ما يطلق عليه حينـــئذ الوفورات الداخلية للحجم internal economies of scale . ولكـــن استمرار المشروع فى توسعة حجمه أو نطاقه يؤدى فى مرحلة تالية إلى إلى تناقص غلة الحجم وهو ما يطلق عليه بتعبير آخر الفواقد الداخلية للحجم internal diseconomies of scale .

ومـــن أهم العوامل التى تؤدى إلى تحقق وفورات داخلية للحجم ما يلى:

- **العوامـــل الفنية:** تؤدى زيادة حجم المشروع إلى تقسيم أكثر كفـــاءة للعمل مما يزيد من إنتاجية العاملين، كما تؤدى هذه الزيادة إلى التوســع فى استخدام الآلات والتقنيات الأكبر والأحدث والى الاستخدام الكامل للطاقة الإنتاجية للمشروع. ويقود ذلك إلى خفض النفقة المتوسطة للإنتاج.

- **العوامل المالية والتجارية:** تتعاظم القوة التفاوضية للمشروع مع زيادة حجمه، فيستطيع حينئذ أن يحصل على تسهيلات ائتمانية بيسر وبشـــروط أفضل من المشروع الصغير ، كما يستطيع أن يحصل على المواد الداخلة فى الإنتاج بأسعار أفضل بالنظر لأهمية الطلب الذى يمثله لـــدى موردى هذه المواد وللمكانة و للثقة التى يحظى بهما فى السوق.

وتــؤدى زيــادة حجــم المشروع إلى انخفاض النفقات المتوسطة التى يــتحملها فــى مجال التسويق والدعاية والإعلان لأن عبء هذه النفقات يتوزع على عدد أكبر من الوحدات المنتجة.

- **العوامــل الإدارية:** تعتبر الإدارة من عناصر الإنتاج التى لا تقــبل التفريد أو التجزئة، فهى ضرورية لأى مشروع مهما بلغ حجمه، ومــن ثم فإنه كلما زاد حجم المشروع كلما توزعت نفقات الإدارة على حجــم أكــبر مــن الوحــدات المنــتجة مما يقلل من نفقتها المتوسطة. ويــؤدى كــبر حجــم المشــروع إلــى تمكيــنه من الاستفادة بخبرات المتخصصين والموظفين الأكفاء والمستشارين الذين لا يتمكن المشروع الصغير من تحمل نفقات تشغيلهم لديه. كذلك تتمكن المشروعات الكبيرة وحدهــا مــن الإنفاق على البحوث والتطوير لتحسين مستوى ونوعية المنــتجات ورفــع إنتاجية العاملين. ويؤدى ذلك كله إلى خفض نفقات المشروع ومن ثم زيادة حجم الأرباح التى يحققها.

أمــا أبــرز العوامل التى تؤدى إلى الفواقد الداخلية للحجم فهى صــعوبة التخطــيط والإدارة والرقابة على المشروع والعاملين فيه إذا تجــاوز حجمــه الحد المعقول. فبعد هذا الحد يحدث نوع من التسيب وتــزداد التعقــيدات الإداريــة وتتضــخم نفقات التشغيل والمصروفات المباشــرة وغير المباشرة، فضلا عن أن مزايا اقتصاديات الحجم تأخذ فى التآكل تدريجيا بعد تشغيل المعدات والتجهيزات بأقصى طاقتها.

ونشــير الآن إلى ظاهرة أخرى هى ظاهرة الوفورات والفواقد الخارجية للحجم. فالمشروع المقام فى بيئة صناعية متكاملة يتمتع غالبا

بمـــزايا اقتصــــادية أو وفـــورات ليس لها علاقة بحجمه ويطلق عليها "**الوفـــورات الخارجية**" external economies لأنها خارجية بالنسبة للمشـــروع ولا يتوقف وجودها على إرادة المشروع أو سياسته الداخلية وحدها. ويترتب على وجود الوفورات الخارجية عموما ارتفاع مستوى ناتج المشروع رغم عدم حدوث زيادة فى عناصر الإنتاج (أى أن جـــ تزيد رغم ثبات ت).

وتـــرجع الوفـــورات الخارجـــية للمـــزايا الـــتى تحصل عليها المشـــروعات من انتمائها لنشاط صناعى متطور فى بلد ما أو لتجمعها فـــى منطقة واحدة وتكاملها من ناحية الإنتاج والعرض والتسويق وقيام اعـــتماد متـــبادل بيـــنها. فعلى سبيل المثال تستفيد مشروعات الألبسة الجاهزة من وجود مشروعات الغزل ومشروعات النسيج بالقرب منها، وكذلـــك فإن مشروعات إنتاج السيارات تستفيد من وجود مصانع إنتاج الإطـــارات والصناعات المغذية الأخرى بالقرب منها. وبالإضافة لذلك فإن تركز المشروعات يؤدى إلى اهتمام الحكومة بالمرافق المختلفة فى المنطقة الصناعية.

ولكـــن قـــد يـــؤدى تكـــدس المشـــروعات فـــى منطقة واحدة لظهـــــــــــــور "**الفواقـــد الخارجية**" external diseconomies مما يحمـــل المشروعات نفقات إضافية مقارنة مع حالة تواجدها فى مناطق أقـــل ازدحامـــا بالمشروعات. فوجود ضغوط على التيار الكهربائى أو إمـــدادات المياه والغاز أو وجود نقص فى المساكن أو الخدمات المتاحة للعامليـــن أو تزايد خطر انتشار الحرائق أو عمليات السرقة والسطو أو

ارتفـاع نسـب التلوث الصناعى تشكل جميعها صورا للفواقد الخارجية التى قد تتعرض لها المشروعات فى المراكز الصناعية المزدحمة.

ثالثـا - نفقـات الإنتاج :

يفـترض الاقتصاديون التقليديون أن المنتج يسلك سلوكا رشيدا يسـعى دائما من خلاله لتعظيم أرباحه. ويتم ذلك من خلال تحقيق أكبر فـارق ممكـن بيـن نفقات الإنتاج الكلية والإيرادات الكلية. ويفترض التقليديون أيضا سيادة مبدأ المنافسة التامة فى السوق الاقتصاديـة ومـن ثـم فـإن المنتج لا يستطيع وحـده التحكم لا فى أثمان المواد الأولـية التى يستخدمها فى العملية الإنتاجية (المدخلات) ولا فى أثمان السـلع التى ينتجها (المخرجات). غير أن المنتج يملك دائما زيادة كفاءة الإنتاج بحيث يقلل نفقات الإنتاج إلى أدنى حد ممكن ، الأمر الذى ييسر له تصريف منتجاته ومواجهة المنافسة المحتملة من المنتجين الآخرين.

وتنقسـم نفقات الإنتاج إلى ظاهرة وضمنية، خاصة واجتماعية وخارجية، ثابتة ومتغيرة، كلية ومتوسطة وحدية. وهى تقسيمات سوف نتناولها بالتفصيل فى الفقرات التالية.

٣. ١ - النفقات الظاهرة والنفقات الضمنية :

يختلف مفهوم النفقة فى علم الاقتصاد عن مفهوم التكلفة فى علم المحاسـبة. فـالمفهوم الأول يتضـمن إلى جانب التكاليف (أو النفقات

الظاهرة) النفقات غير الظاهرة أو الضمنية. ومن أمثلة **النفقات الظاهرة** ما يدفعه المشروع فى مقابل شراء المواد الأولية أو استئجار العمال أو استهلاك المعدات الرأسمالية. أما **النفقات الضمنية** فهى لا تأخذ شكل مدفوعات صريحة أو مباشرة ومن أمثلتها الجهد الذى يبذله صاحب المشروع ورأس المال الذى يوظفه فى مشروعه. فعلى سبيل المثال إذا كان صاحب مشروع النسيج الصغير الذى أشرنا إليه من قبل قد أقام هذا المشروع من مدخراته التى بلغت ٥٠ ألف جنيه وتولى بنفسه أعمال الإدارة والتسويق، وحقق المشروع دخلا مقداره ٦٠ ألف جنيه فى السنة على حين بلغت التكاليف الإجمالية ٥٠ ألف جنيه ، فإن المحاسب سوف يخلص إلى أن هناك ربحا صافيا مقداره ١٠ آلاف جنيه. أما الاقتصادى فيحسب الأمور على نحو مختلف. فإذا كان بإمكان صاحب المشروع أن يستعين بشخص آخر ليتولى إدارة مشروعه وتسويق منتجاته ، وكان الأجر المتوسط لمثل هذا الشخص هو ٥٠٠ جنيه شهريا، أى ٦ آلاف جنيه فى السنة، فإن الاقتصادى سوف يتجه إلى تجنيب مقابل هذا المبلغ من الأرباح واعتباره حقا لرب العمل مقابل إدارته للمشروع ، فهو يمثل نفقة ضمنية وليس ربحا. ومن ثم فإن الربح الصافى للمشروع سيكون فقط ٤ آلاف جنيه خلال السنة. بل إن الاقتصادى لن يتوقف فى تحليله للنفقات الضمنية عند هذا الحد وإنما سوف يفترض أنه كان بإمكان صاحب المشروع بدلا من استثماره لمدخراته فى مصنع النسيج أن يتجه لشراء سندات أو أذون الخزانة العامة أو أن يودع هذه الأموال لدى البنوك ويحصل مثلا على عائد صاف متوسط مقداره ١٠ % سنويا.

وفـــى هــذه الحالة فإن العائد الصافى الذى كان سيحصل عليه صاحب المشروع لو استخدم مدخراته (٥٠ ألف جنيه) على نحو مختلف سيصـــل إلى ٥ آلاف جنيه بدلا من ٤ آلاف جنيه. أى أن المشروع لم يحقق فى واقع الأمر لصاحبه ربحا وإنما حقق خسارة خلال السنة محل الاعتـــبار. فالواجب حساب نفقة استخدام المشروع لرأس المال أو الاحتياطيات فى ضوء سعر الفائدة السائد فى السوق أو فى ضوء عائد استثمار هذه المبالغ فى مشروعات أخرى.

هــذا الفارق بين حساب المحاسب للتكاليف أو النفقات الظاهرة (والــذى انتهى إلى وجود ربح صاف مقداره ١٠ آلاف جنيه) وحساب الاقتصــادى للــنفقات الظاهرة والضمنية معا (والذى انتهى إلى وجود خســارة صــافية مقدارها ألف جنيه) يبرز حقيقة أن مفهوم الربح لدى الاقتصاديين التقليديين الجدد (النيوكلاسيكيين) يعنى أساسا الربح الفائض أو الزائد بعد خصم كافة صور النفقات الظاهرة والضمنية وبخاصة نفقة جهد رب العمل ونفقة **الفرصة البديلة** opportunity cost لاستخدام رأس المال .

٢ - النفقات الخاصة والنفقات الاجتماعية والنفقات الخارجية :

النفقة الخاصة private cost هى النفقة منظورا إليها من وجهة نظـــر المنتج أو المشروع. أما **النفقة الاجتماعية** social cost فهى النفقة منظورا إليها من وجهة نظر المجتمع ككل.

والواقـع أن كـل نشاط اقتصادى يرتب نفقة اجتماعية. ويتم تغطـية جـزء من هذه النفقة بواسطة المتسبب فيها فتصبح نفقة خاصة لهذا المشروع (أو الشخص) بينما يتبقى جزء من هذه النفقة بدون تغطية أو تعويـض، فتنشـأ من ثم فجوة بين النفقة الاجتماعية الكلية ومجموع النفقات الخاصة.

ولـنعطى مـثالا علـى ذلـك مشـروعا لإنتاج الأسمـدة أو الكـيماويات. فمـثل هذا المشروع يستخدم موادا أولية وخدمات تشكل نفقـات costs علـى المشـروع يتم تعويضها عن طريق بيع المنتج النهائى والحصول على ثمنه. وهكذا فإن المشروع يتحمل – وفقا لآليات نظـام السوق– عبء النفقات المرتبطـة بنشاطـه، حيث لا يتصور امتـناعه عن دفع أثمان المواد الأولية التى يستخدمها أو أجور العاملين لديـه. غـير أن هذا المشروع يتسبب فى نفقات اجتماعية أخرى لا يـتحمل عبأها ولا يعوض عنها مثل تلويث المياه والهواء وما ينتج عنه مـن أضرار تصيب الإنسان والكائنات الحية الأخرى والطبيعة. وهى أضرار يمكن قياس بعضها اقتصاديا (كميا– نقديا) ويبقى البعض الآخر رغـم صعوبة قياسه مؤثرا على رفاهة الإنسان. ويمكن القول من ثم بأن مشروع إنتاج الأسمدة يتحمل نفقة المواد والخدمات التى يستخدمها فيما عدا تلك التى تتصل بالبيئة لأنه يستخدم مجانا فى العملية الإنتاجية مياه النهر والهواء الخارجى، ولا يكتفى بذلك وإنما يلوثهما أيضا وبدون تعويض.

ولذلـــك فإن النفقة الاجتماعية الكلية لإنتاج الأسمدة تكون أعلى مـــن النفقة الاجتماعية التى تم التعويض عنها. وتبرز بالتالى فجوة بين النفقة الاجتماعية والنفقة الخاصة للمشروع تعادل نفقة الخسائر الناجمة عن التلوث. فمنشأ هذه الفجوة يرجع بوضوح إلى أن بعض الموارد يتم تـــبادلها فـــى السوق وتدرج فى الحسابات الخاصة والقومية، والبعض الآخر لا تتبادل ويتم تجاهلها تماما فى نظام السوق.

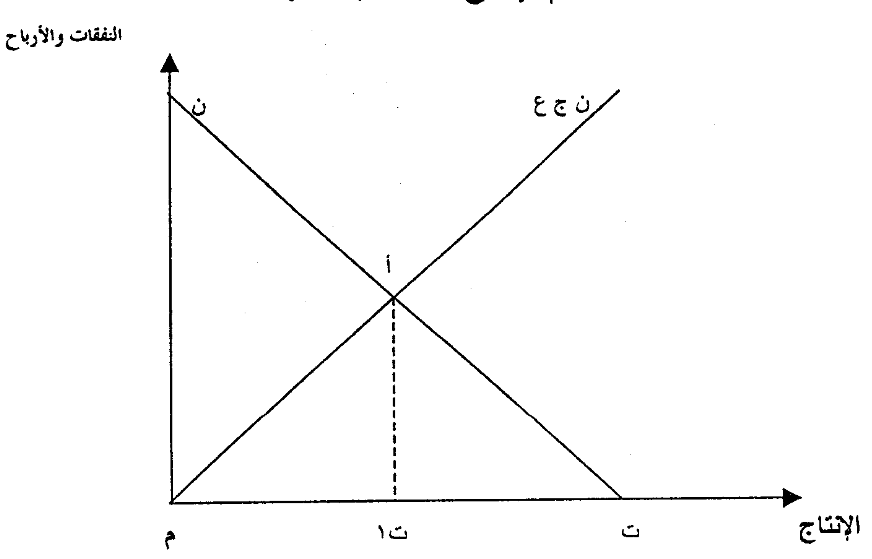
ويطلـــق الاقتصــــاديون على النفقات التى يتحملها المجتمع ولا تـــتحملها المشـــروعات تعبير " **النفقات الخارجية** " external costs . فهـــذه الـــنفقات لا تدخـــل فـــى حسابات الوحدات المسببة لها لأن هذه الحسابات تهمل بطبيعتها حصر الظواهر غير النقدية رغم أنه قد يترتب علـــيها أضرار جسيمة تمس أشخاصا أو منشآت أخرى أو البيئة بوجه عـــام. فالـــنفقات الخارجية لا تتحملها الوحدات الإنتاجية ولكنها تؤذى المجـــتمع كلـــه أو مجموعـــات كبيرة من السكان. فهذه النفقات تظل خارجية مادامت غير قادرة على التأثير على المستويات النسبية للأثمان فـــى ظـــل نظـــام الســـوق. لأن هذا النظام ليس مهيئا بطبيعة نشأته وتكوينه لاستيعابها. فالتلوث البيئى يعد أثرا خارجيا سلبيا لأن الأضرار التى تنتج عنه لا تدخل فى حسابات السوق حيث لا يوجد إلى جانب بند "الأجـــور" أو بـــند "المواد الأولية" بند محاسبى آخـــر عنوانه "الأضرار الناجمة عن التلوث" أو "تعويضات عن الأضرار الناجمة عن التلوث". ويرجع إهمال دراسة الآثار الاقتصادية المترتبة على النفقات الخارجية إلى أن التحليل الاقتصادى التقليدى قد اقتصر منذ آدم سميث على تناول

الظواهـر المـتعلقة بالسـوق حيث تتم مقايضة السلع والخدمات مقابل النقود، وأهمل ما عدا ذلك من ظواهر اقتصادية.

ونتبين مما سبق أن النفقات الخارجية تعكس فى جوهرها نزاعا بيـن المصـالح الخاصة والمصلحة العامة. فسعى الأشخاص الخاصة لتعظـيم أرباحهـا قـد يتعارض مع الصالح العام. أو بتعبير آخر فإن تعظـيم الأرباح الخاصة للمشروعات لا يتوافق بالضرورة مع الرفاهة الاجتماعـية القصـوى maximum social welfare . فلكـى تبلغ الجماعـة مسـتوى الرفاهة المثلى فإن حجم النشاط الإنتاجى يجب أن يـتحدد عـند المستوى الذى لا تزيد فيه النفقات الاجتماعية عن النفقات الخاصة. ويمكن توضيح ذلك من خلال الشكل التالى :

شكل رقم ٤٠

حجم الإنتاج الأمثل اجتماعيا



يمـثل المحـور الأفقى مستوى الإنتاج لمنشأة ملوثة للبيئة بينما يوضـح المحور الرأسى النفقات والأرباح التى تناسب مستوى الإنتاج. ويظهـر المسـتقيم ن ت الربح الحدى لهذه المنشأة. ومن المعلوم أن تعبـير حـدى marginal يعنى أن كل نقطة على المنحنى تعبر عن التغـير الذى يتناسب مع كل وحدة إنتاجية إضافية. ويهبط المنحنى من ن باتجـاه ت بسـبب قانون تناقص الغلة أو تزايد النفقة، فكلما زاد الإنـتاج كلما ارتفعت نفقة الوحدة الواحدة وبالتالى انخفض العائد الناجم عن إنتاج كل وحدة إضافية.

فإذا لم ندخل فى الاعتبار النفقة الاجتماعية المترتبة على التلوث فـإن المنشأة المذكورة تعظم أرباحها عند مستوى الإنتاج م ت ويكون حجم أرباحها بالتالى مساويا لمساحة المثلث م ن ت. غير أنه بالنظر لأن نشـاط هـذه المنشـأة يسبب تلوثا للبيئة فإن الجماعة تتحمل نفقة اجتماعـية تـزيد بـزيادة الإنتاج، ويعبر المستقيم ن ج ع عن النفقة الاجتماعية الحدية الناجمة عن زيادة إنتاج تلك المنشأة . فمستوى التلوث البيـئى يكون مساويا صفرا إذا انعدم الإنتاج ويرتفع تدريجيا مع زيادة الإنـتاج. ومـن وجهـة نظر المصلحة الجماعية فإن مستوى الإنتاج المـثالى هو م ت١ لأنه يتحدد عند نقطة التعادل بين النفقة الاجتماعية الحدية والربح الخاص الحدى. ويقودنا ذلك إلى النتيجتين الآتيتين:

- يكون مستوى الإنتاج الذى يعظم الرفاهة الاجتماعية القصوى أقل من مستوى الإنتاج الذى يعظم الربح الخاص (م ت١ > م ت).

- تستوجب المصلحة الاجتماعية المثلى قبول قدر من التلوث تكون نفقته الاجتماعية مساوية للمساحة م أ ت١ .

والواقع أنه فى نظام السوق الخاصة القائمة على المنافسة التامة يقيم مديرو المشروعات حساباتهم الاقتصادية الرشيدة على أساس تقليل نفقات الإنتاج. غير أن النفقة الأقل فى منطق السوق الخاصة تعنى النفقة الأقل بالنسبة للوحدة الإنتاجية وليس بالضرورة النفقة الأقل بالنسبة للمجتمع ككل. ولهذا فإنه إذا كانت المنشآت غير ملزمة بتعويض الآثار الخارجية (التلوث) المصاحبة للإنتاج، فإن نفقات تخفيض هذه الآثار لن تدخل فى الحسابات الرشيدة لتعظيم الأرباح. ولما كان الأمر كذلك فإن المسئول أو المدير الذى يستشعر الأهمية الاجتماعية لمضار الآثار الخارجية التى تسببت فيها منشأته ويسعى للتقليل منها أو التعويض عنها لسوف يجد نفسه فى وضع تنافسى غير ملائم ولربما يفقد وظيفته تحت ضغط أصحاب المنشأة (حاملى الأسهم) ، ومن المحتمل أيضا أن بعض المسئولين لا يدركون أن منشآتهم تتسبب فى نفقات خارجية أو لا يحيطون بالبعد الكامل لمثل هذه النفقات.

ونتبين من ثم أنه بسبب انصراف اهتمام المنشآت إلى الأرباح والنفقات الخاصة فإنها سوف تتجاهل النفقات الخارجية الناجمة عن التلوث وترفع حجم إنتاجها من السلع، ولهذا فإن نظام سوق المنافسة التامة يفشل كآلية لتخصيص الموارد متصفة بالكفاءة الاجتماعية متى وجدت نفقات خارجية ناجمة عن التلوث.

٣. ٣ – النفقات الثابتة والنفقــات المتغيرة :

تنقسم نفقات المشروع فى المدة القصيرة إلى نفقات ثابتة ونفقات متغــيرة . وتتمــثل **النفقات الثابتة** constant costs فى النفقات التى يتحملها المشروع أو المنتج بصرف النظر عن حجم الإنتاج، فهى تظل واقعة على عاتق المشروع حتى ولو لم يقم بالإنتاج الفعلى. ومثال ذلك نفقــات صــيانة المعدات والتجهيزات والمبانى والحدائق ونفقات الأمن والحراســة والعلاقــات العامة والريوع التى يتحملها المشروع كإيجار الأراضى والمبانى، ومرتبات بعض المديرين الأساسيين ..الخ.

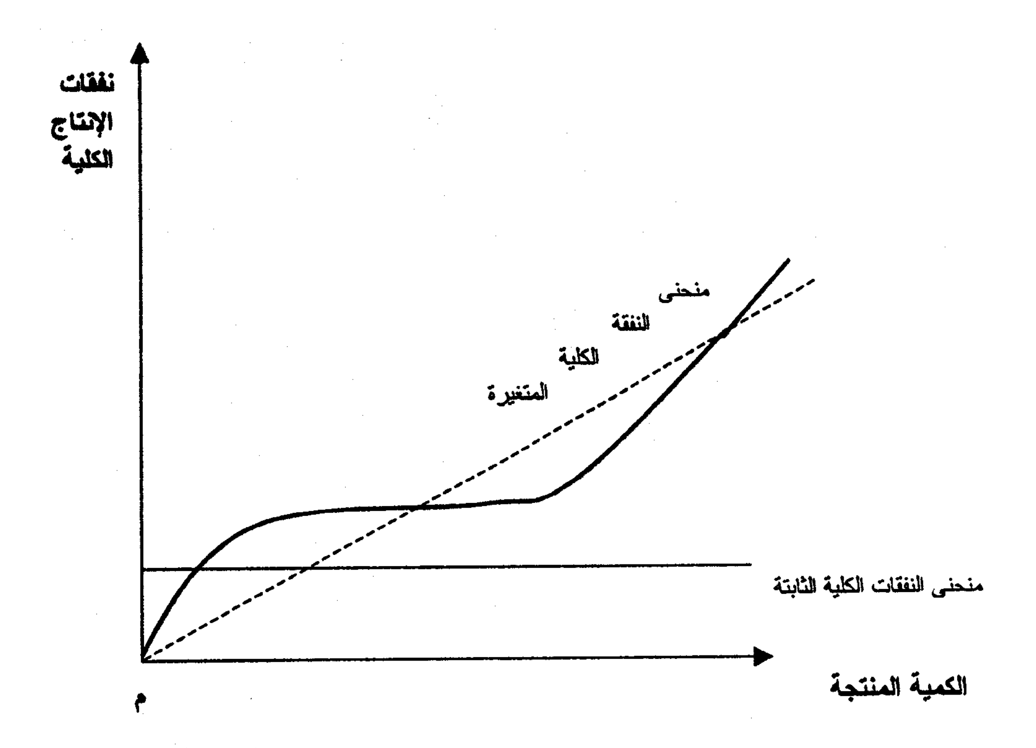
أمــا **الــنفقات المتغــيرة** variable costs فهى بعكس النفقات الثابتة تتغير فى المدة القصيرة وأبرز صورها نفقات اليد العاملة والمواد الداخلــة فى العملية الإنتاجية. فالمشروع يستطيع زيادة أو تقليل إنتاجه عن طريق تغيير عدد العمال أو تغيير كمية المواد الخام المستخدمة.

٣. ٤ – النفقات الكلية والنفقات المتوسطة والنفقات الحدية :

يقصد بالنفقات الكلية total cost مجموع ما يتحمله المشروع لإنتاج كمية معينة من سلعة ما. فهى تشكل إجمالى النفقات التى يتحملها المشروع. ويلاحظ أن النفقات الكلية تنقسم إلى نوعين: نفقات كلية ثابتة ونفقات كلية متغيرة على النحو الذى أشرنا إليه آنفا. ويوضح الشكل رقم ٤١ العلاقــة بيــن حجم الإنتاج وكل من النفقات الكلية الثابتة والنفقات الكلية المتغيرة.

شكل رقم ٤١

منحنيا النفقات الثابتة والنفقات المتغيرة



ويبدو واضحا من الشكل السابق أن منحنى النفقات الكلية الثابتة يظـل علـى حالـه بصرف النظر عن التغير فى حجم الكمية المنتجة، وعلـى العكـس توجد علاقة طردية بين الكمية المنتجة ونفقات الإنتاج الكلية المتغيرة. فهذه النفقات الأخيرة تزيد مع ارتفاع حجم الإنتاج وتقل بانخفاض هذا الحجم.

ولكـــن العلاقة بين الكمية المنتجة ونفقات الإنتاج الكلية المتغيرة لا تأخذ مسارا ثابتا وإنما تمر بثلاث مراحل شبيهة بالمراحل التى أشرنا إلـــيها بصدد قانون تناقص الغلة. ففى المرحلة الأولى تزيد النفقة الكلية المتغـــيرة بمعـــدل متناقص بسبب زيادة معدل الإنتاج بشكل أسرع من معـــدل زيادة العناصر المتغيرة. ويرجع ذلك إلى تحسن الإنتاجية الناجم عـــن ارتفـــاع كفاءة العناصر الثابتة التى لم تكن قد استغلت بعد بكامل طاقتها. ولكن تحسن الإنتاجية لا يستمر إلى ما لا نهاية وإنما يمر بعد ذلـــك بمـــرحلة ثبات يعقبه – فى المرحلة الثالثة– انخفاض يرجع إلى وصـــول العناصر الثابتة إلى أقصى قدراتها التشغيلية مما يجعل إضافة وحـــدات جديدة من العناصر المتغيرة سببا فى تناقص غلتها، أى زيادة نفقاتها.

وهكذا نرى أن قانون تزايد النفقة ما هو إلا الوجه الآخر لقانون تـــناقص الغلة. فمنحنى النفقات الكلية المتغيرة يزيد أولا بمعدل متناقص (أى بنســـبة أقل من نسبة زيادة حجم الإنتاج) ثم يزيد بمعدل ثابت (أى معـــادل لنســـبة زيادة حجم الإنتاج) ثم أخيرا بمعـــــدل متزايد (أى أن زيـــادة النفقات تكون أكبر من زيادة حجم الإنتاج). ولذا فإننا نرى فى الشـــكل رقـــم ٤١ أن هذا المنحنى يكون فى مراحله الأولى مقعرا تجاه نقطـــة الأصل ثم يتحول فى مراحله التالية لأن يكون محدبا تجاه نقطة المركز أو الأصل.

ويقصـــد **بالـــنفقة المتوسطة** average cost نصيب كل وحدة منـــتجه مـــن الـــنفقات الكلـــية التى يتحملها المشروع . وتنقسم النفقة

المتوسطة إلى نوعين: نفقة متوسطة ثابتة ونفقة متوسطة متغيرة. فالنفقة المتوسطة الثابتة هي حاصل قسمة النفقات الكلية الثابتة على عدد الوحدات المنتجة. ومن الواضح أنه إذا قام المشروع بزيادة حجم إنتاجه فإن النفقة المتوسطة الثابتة سوف تنخفض لأن النفقة ذاتها سوف تقسم على عدد أكبر من الوحدات. أما النفقات المتغيرة فهي حاصل قسمة النفقات الكلية المتغيرة على عدد الوحدات المنتجة.

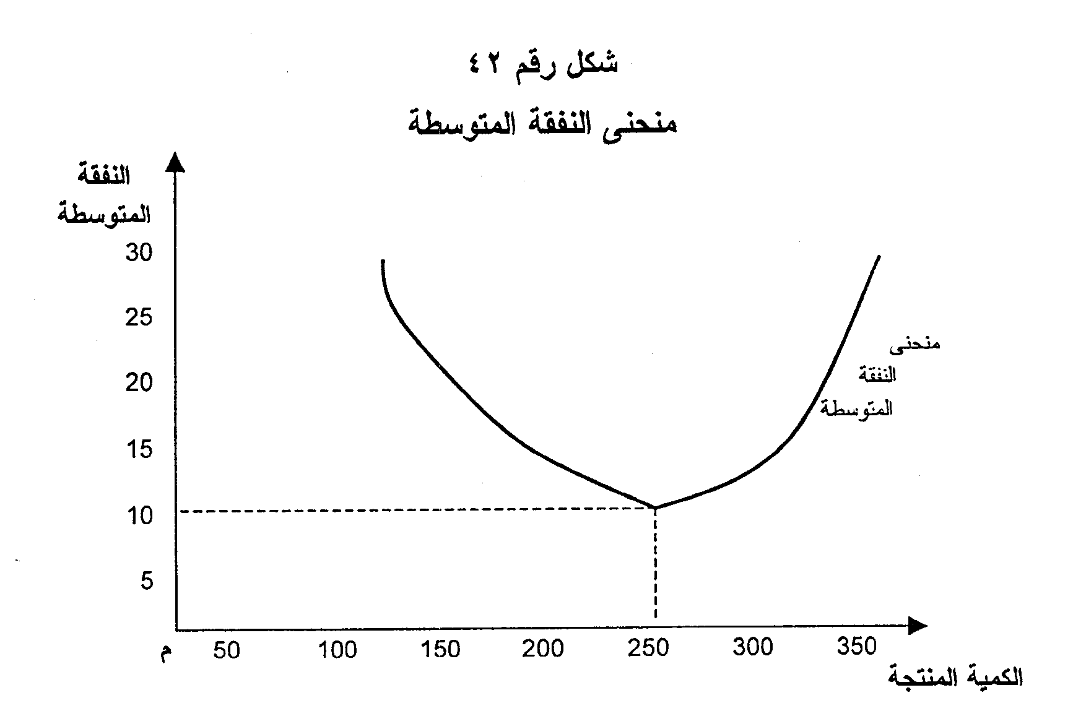
فإذا أدى تشغيل أحد العمال مع استخدام كمية معينة من المواد الخام (غزل وكهرباء مثلا) لإنتاج ٥٠ كجم من النسيج يوميا، وأدى تشغيل عامل آخر مع استخدام نفس الكمية من المواد الخام لتحقيق كمية إنتاج مماثلة لما أنتجه العامل الأول، فإن النفقة المتوسطة المتغيرة للوحدة المنتجة سوف تظل ثابتة. وفي هذه الحالة سوف يأخذ منحنى هذه النفقة شكل خط أفقي مستقيم (كما هو الوضع بالنسبة للنفقات الثابتة) مما يعني أنه لا يوجد تأثير لحجم الإنتاج على النفقة المتوسطة للوحدة المنتجة. ولكن هذا الوضع نادر الحدوث لأن عوامل كثيرة تتدخل لتغير في النفقة المتوسطة وفقا للتغير في كمية الإنتاج. فتصميم المشروع وطبيعة تجهيزاته تقوم على افتراض أنه سوف يبلغ كفاءته القصوى عند مستوى إنتاج معين، ومن ثم فإن النفقة المتوسطة للإنتاج تكون أعلى في المرحلة السابقة على بلوغ هذا المستوى الأمثل وأيضا بعد تجاوز هذا المستوى.

فزيادة كمية الإنتاج تؤدي أولا إلى انخفاض النفقة المتوسطة المتغيرة، ومن ثم تنخفض النفقة المتوسطة الكلية average total

cost (وهـــى تمثل النفقة المتوسطة المتغيرة + النفقة المتوسطة الثابتة، كمـــا أنها بتعبير آخر حاصل قسمة النفقات الكلية الثابتة والمتغيرة على عـــدد الوحـــدات المنتجة) لكل وحدة بشكل سريع فى البداية ثم تواصل انخفاضـــها بشـــكل أبطـــأ حتى بلوغ مستوى الكفاءة القصوى (أو حجم الإنـــتاج الأمـــثل optimal level of product)، وبعدها تأخذ النفقة المتوســـطة فـــى الارتفاع تدريجيا ببطء فى البداية ثم بشكل أسرع فى مـــرحلة لاحقة. ويمكن تمثيل التطور الذى يصيب النفقة المتوسطة فى ظل تغير كمية الإنتاج فى صورة هلال مفتوح لأعلى كما هو موضـــح فى الشكل رقم ٤٢.

شكل رقم ٤٢

منحنى النفقة المتوسطة



ويظهر الشكل أن إنتاج كمية من النسيج يوميا مقدارها ٢٥٠ كجم تمثل حجم الإنتاج الأمثل للمشروع وعندها تبلغ النفقة المتوسطة لإنتاج الكيلوجرام الواحد ١٠ جنيهات. فإذا قلت الكمية المنتجة عن ذلك فإن معدات المسروع وتجهيزاته تكون فى حالة عدم تشغيل كامل، أى تعمل بأقل من طاقتها القصوى، ومن ثم ترتفع النفقة المتوسطة لإنتاج الكيلوجرام من النسيج.

فإذا أنتج المصنع ١٠٠ كجم فقط فان نفقة الإنتاج لكل كجم ترتفع إلى ٢٥ جنيه. وفى المقابل إذا ارتفع حجم الإنتاج عن الحد الأمثل فإن معدات وتجهيزات المصنع ستعمل بأكثر من طاقتها مما يؤدى إلى حدوث اختناقات فنية وانخفاض فى مستوى الكفاءة وبالتالى ارتفاع جديد فى النفقة المتوسطة للإنتاج . فمثلا إذا أنتج المصنع ٤٠٠ كجم يوميا فإن النفقة المتوسطة لإنتاج كل كيلوجرام سترتفع إلى ٢٥ جنيه.

وتعرف **النفقة الحدية marginal cost** بأنها حصيلة قسمة التغير فى النفقات الكلية على التغير فى الكمية المنتجة، أى أن

$$\text{النفقة الحدية} = \frac{\Delta \text{ فى النفقة الكلية}}{\Delta \text{ فى الكمية المنتجة}}$$

وهكذا فإن النفقة الحدية تمثل التغير (بالزيادة أو النقص) فى النفقات الكلية للإنتاج الناجم عن تغير (زيادة أو نقص) حجم الإنتاج بوحدة واحدة إضافية. فإذا كانت الزيادة فى النفقات بسبب إنتاج وحدة واحدة إضافية أقل من النفقة المتوسطة لإنتاج هذه الوحدة فإن من مصلحة المشروع الاستمرار فى زيادة إنتاجه. أما إذا أصبحت النفقة

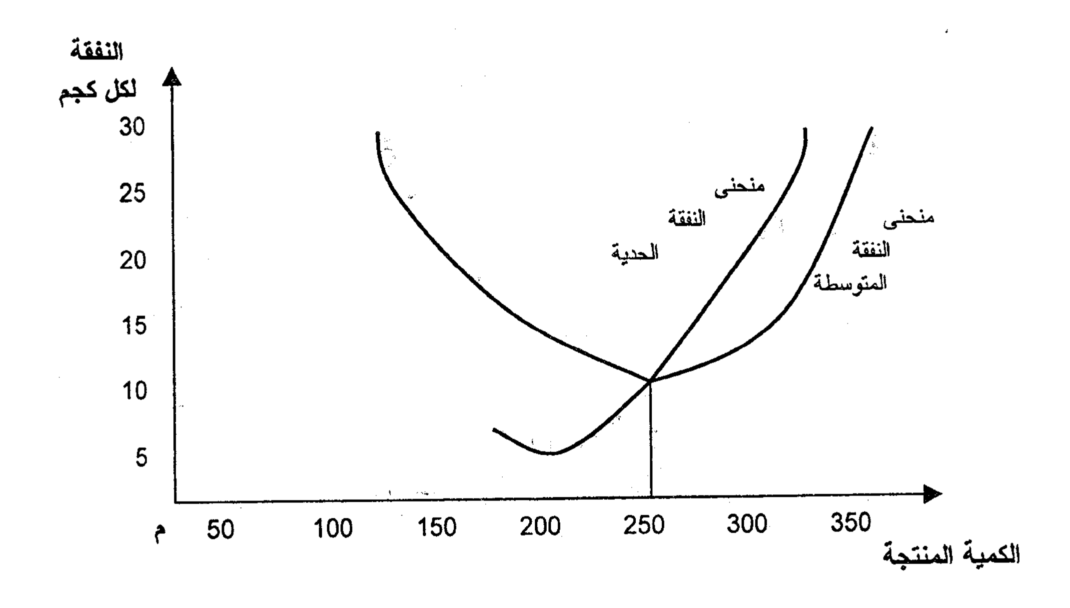
الحديــة أكــبر مــن النفقة المتوسطة فإن ارتفاع كمية الإنتاج لا يحقق مصلحة المشروع وإنما يزيد من أعبائه.

ويوضــح الشــكل رقم ٤٣ العلاقة بين النفقة المتوسطة والنفقة الحديــة حيــث نتبيــن أنه مع استمرار انخفاض النفقة المتوسطة يكون منحنى النفقة الحدية أدنى من منحنى النفقة المتوسطة. ولكن عندما تأخذ الــنفقة المتوسطة فى الارتفاع من جديد فإن منحنى النفقة الحدية يكون أعلى من منحنى النفقة المتوسطة.

ويلاحظ فى الشكل ذاته أنه عندما يكون مستوى الإنتاج منخفضا فــإن الــنفقة الحديــة تكــون منخفضــة (على سبيل المثال ٥ جنيهات للكيلوجرام عند إنتاج١٥٠كجم) ولكن عندما يتعدى الإنتاج الحجم الأمثل وتــرتفع الــنفقة المتوسطة فإن النفقة الحدية ترتفع سريعا إلى مستويات عالية (على سبيل المثال ٢٥ جنيها عند إنتاج ٣٥٠كجم).

شكل رقم ٤٣

العلاقة بين منحنى النفقة المتوسطة ومنحنى النفقة الحدية



ونتبين من مطالعة الشكل رقم ٤٣ أن منحنى النفقة الحدية يمر أيضـــا بــثلاث مراحل: فهو يتناقص فى البداية إلى أن يصل إلى أدنى نقطـــة فـــيه ثـــم يثبت لفترة وبعدها يبدأ فى التزايد كلما ارتفعت الكمية المنتجة. ومن الواضح أن الشكل الذى يتخذه منحنى النفقة الحدية ما هو إلا معكوس شكل منحنى الناتج الحدى فى الفترة القصيرة. فالنفقة الحدية تأخذ المسار ذاته الذى تأخذه الإنتاجية الحدية ولكن بطريقة عكسية. فهى تتـــناقص فى البداية (مرحلة تزايد الناتج الحدى) ثم تثبت قليلا فى أدنى مســتوى لهـــا (مـــرحلة ثبات الناتج الحدى) ثم تزيد مع تزايد الإنتاج (مرحلة تناقص الناتج الحدى).

رابعا – تـوازن المنتج :

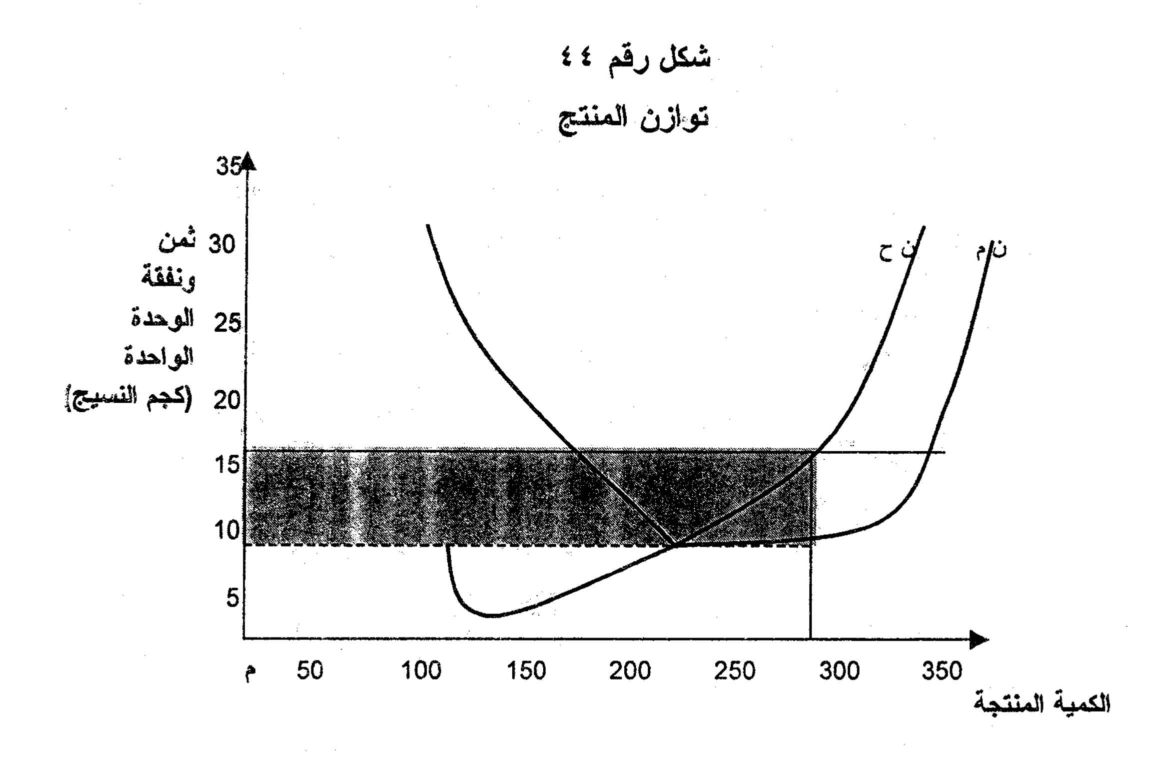
فى سعيه لتعظيم أرباحه فإن المنتج يستهدف الموازنة بين النفقات الـتى يـتحملها والإيرادات التى يحققها من بيع السلـع التى ينتجها. فـإذا كانت النفقات تشكل جانبا من قرار المنتج بالاستمرار فى الإنتاج مـن عدمه، فإن الإيرادات تشكل الجانب الآخـر لهذا القـرار. ففى ضوء المقارنة بين النفقات والإيرادات يقرر المنتج حجم إنتاجه ومن ثم الكمـية التى يعرضها من هذا الإنتاج. وكلما ارتفع الفارق بين النفقات والإيـرادات لصـالح الأخـيرة كلمـا زاد المنـتج من الكمية المنتجة والمعروضـة لأنه بذلك يحقق أقصى ربح ممكن. فالربح = الإيراد الكلى – النفقات الكلية.

وفى ظل افتراض سيادة المنافسة التامة فإن ثمن المنتجات يحدد بواسطة قوى العرض والطلب، ومن ثم لا يملك المنتج وحده التحكم فيه أو التأثـير علـيه، فهـو مجرد واحد من مئات أو آلاف المنتجين فى السوق. إذن فالثمن بالنسبة للمنتج أمر معطى يتعامل معه كحقيقة قائمة تخـرج عـن نطاق تحكمه لأنه إذا فكر المنتج فى البيع بثمن أعلى من الثمـن السائد فى السوق فسوف ينصرف عنه المشترون، وإذا فكر فى البيع بثمن يقل عن الثمن السائد فى السوق فسوف يقلل من حجم أرباحه وهـو ما يتعارض مع مصلحته. والواقع أنه فى ضوء الثمن السائد فى السـوق سوف يتحدد مستوى الطلب على السلعة فى صورة خط مستقيم مواز للمحور الأفقى. فارتفاع منحنى الطلب على المحور الرأسى يمثل الثمـن السـائد. فالمنتج يستطيع إذا شاء بيع أية كمية عند الثمن السائد

ولكـــنه لا يستطيع عمليا تغيير هذا الثمن ولذا يكون منحنى الثمن الذى هـــو ذاتــــــه منحنى الطلب لا نهائى المرونة. ويمكن تمثيل الثمن (الطلـــب) بيانـــيا فى ظل هذا الافتراض فى شكل خط أفقى مستقيم كما يتضـــح من الشكل رقم ٤٤ الذى جمع بين منحني الثمن ومنحنيا النفقة الحدية والمتوسطة.

شكل رقم ٤٤

توازن المنتج



إذا افترضـــنا أن الثمن الذى تحدد فى سوق المنافسة التامة لكل كيلوجرام من النسيج هو ١٥ جنيها -لأن هذا الثمن يعكس التوازن بين الطلـــب والعرض فى السوق- فإن المنتج سيعظم أرباحه إذا أنتج وباع

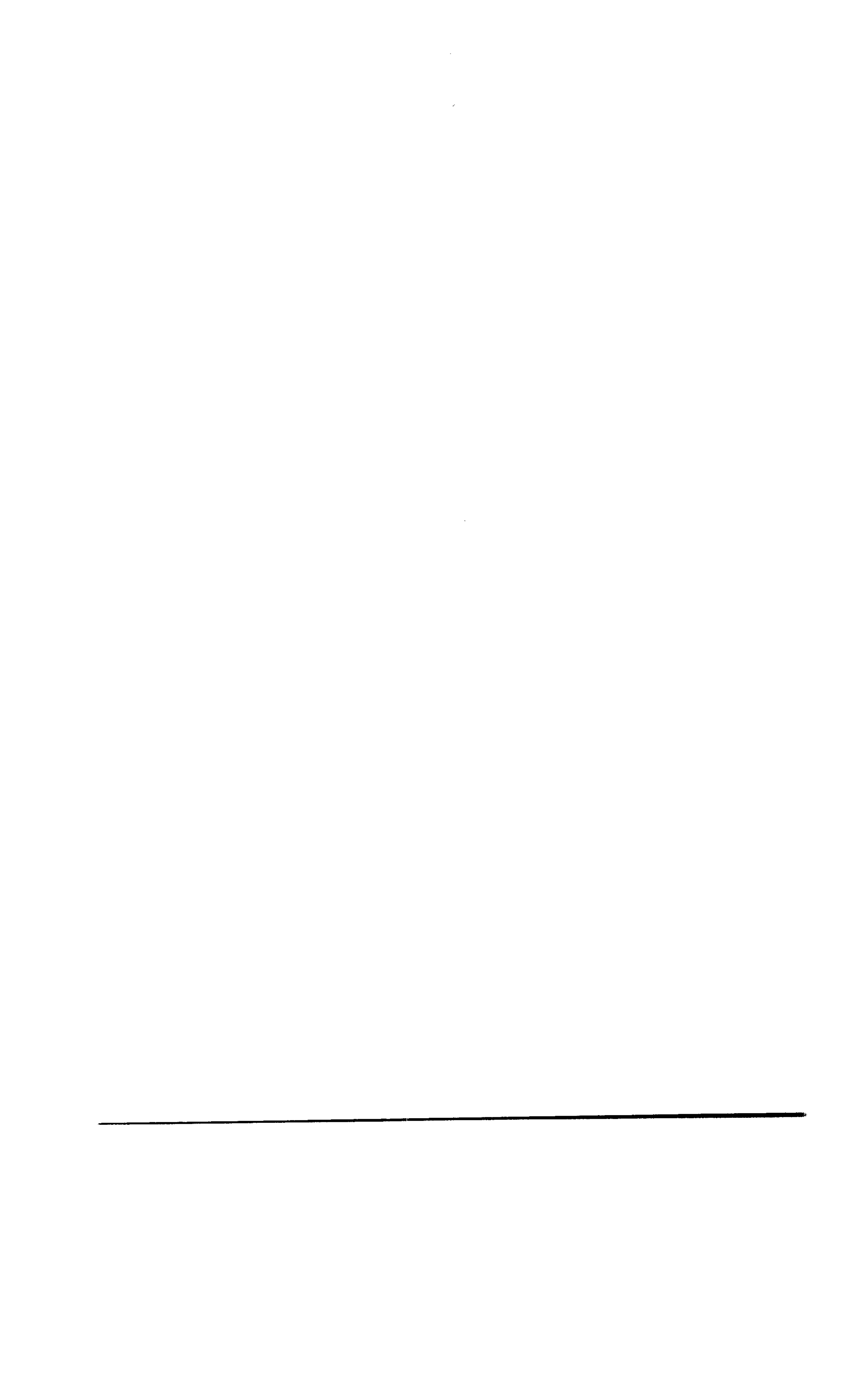
٣٠٠ كجـم يوميا، فعند هذا المستوى تتعادل النفقة الحدية للمشروع مع الثمن. وهكذا فإن القاعدة الأساسية لتعظيم الربح فى ظل المنافسة التامة هى إنتاج الكمية التى تتساوى عندها النفقة الحدية مع الثمن.

ويلاحـظ فـى الشكل رقم ٤٤ وجود مستطيلين تساوى مساحة مجملهما الإيراد الكلى للمشروع -أو بتعبير آخر الدخل الكلى من البيع- أى حاصـل ضـرب الكمـية المنتجة فى الثمن (٣٠٠ x ١٥= ٤٥٠٠ جنـيه). وتسـاوى مساحة المستطيل الأسفل النفقة الكلية للمشروع التى تحسـب على أساس حاصل ضرب الكمية المنتجة فى النفقة المتوسطة (٣٠٠ x ١٠ = ٣٠٠٠ جنـيه)، أما مساحة المستطيل الأعلى فهى تمثل ربح المشروع لأنها تساوى حاصل طرح النفقة الكلية من الإيراد الكلى (٤٥٠٠ - ٣٠٠٠ = ١٥٠٠ جنـيه). فالوضـع الاقتصـادى الأمثـل للمنـتـج أو توازنـه يقتضى منـه بيع كميـة مقدارها ٣٠٠ كجم عند الثمن ١٥ جنيه للكيلوجرام لأنه حينئذ سوف يحقق ربحا صافيا يبلغ ١٥٠٠ جنيه وهو أعلى ربح يمكن تحقيقه فى ظل وجود مستويات الثمن والنفقة المتوسطة والنفقة الحدية المبينة فى الشكل رقم ٤٤.

ولكـى نـتأكد من أن ذلك الوضع هو الأمثل فإننا سنفترض أن المشـروع قـد باع كمية أقل من ٣٠٠ كجم. حينئذ سوف يكون الثمن المعـروض لكـل وحدة (كجم) أعلى من النفقة الحدية لإنتاجها وبالتالى يكـون العائد الكلى الذى يحققه المشروع من إنتاج وحدة جديدة إضافية أعلـى من النفقة الكلية التى يتحملها من جراء هذا الإنتاج، أى أن هذه الوحـدة الأخيرة تضيف مزيدا من الأرباح للمشروع مما يدعوه منطقيا

للاستمرار فى زيادة إنتاجه حتى يصل إلى النقطة إلي تتعادل فيها النفقة الحدية مع الثمن.

وفى المقابل فإنه إذا زاد المشروع الكمية المنتجة ليتعدى المستوى الأمثل (٣٠٠ كجم يوميا) فان النفقة الحدية سوف تتجاوز الثمن بالنسبة لكل وحدة منتجه. وحينئذ إذا خفض المشروع حجم الإنتاج بمقدار وحدة واحــدة فإنــه سيقلل النفقة الكلية بقدر يزيد عن الانخفاض الذى يحدث للإيــراد الكلى، ومن ثم يرتفع الربح الإجمالى للمشروع. فأى تخفيض لكمــية الإنتاج يؤدى إلى زيادة ربح المنتج حتى يتم الوصول إلى نقطة التعادل بين الثمن والنفقة الحدية للإنتاج، أى مستوى توازن المنتج.



الفصل الخامس

تحليـــل الســـوق

يـــتوقف الدخل الذى يحققه المشروع فى ظل أى وضع للعرض والطلب على نوع المنافسة التى يواجهها فى السوق. ولذلك فإننا إذ نتكلم عـــن تـــوازن المشروع أو توازن المنتج فإننا نقصد توازنه فى سوق لها ســـمات معينة. فتوازن المشروع يختلف فى سوق المنافسة التامة عنه فى ســـوق الاحـــتكار عنه فى سوق المنافسة الاحتكارية عنه أخيرا فى سوق احتكار القلة. وسوف نتناول بالتفصيل هذه الأسواق الأربعة على التوالى.

أولا – ســـوق المنافســـــة التامـــة :

يفـــترض الاقتصاديون التقليديون عادة فى تحليلهم الاقتصادى أن المنافسة التامة تسود السوق ومن ثم تؤتى آليات العرض والطلب ثمارها علـــى النحو الذى وضع أسسه منذ أكثر من قرنين آدم سميث. ولكن من الناحـــية الواقعـــية يصعب تحقق كافة شروط وجود سوق المنافسة التامة

perfect competition ، ولــذا يكــتفى عملــيا بتوافر شروط المنافسة الممكــنة workable competition . ولكــى نفهــم تــوازن المنتج (المشــروع) فى سوق المنافسة فإنه يتعين أيضا أن نلم بتوازن الصناعة الــتى ينــتمى إليها هذا المنتج للصلة القوية بين هذين التوازنين. وهكذا ســوف نعرض أولا لشروط قيام سوق المنافسة التامة ثم نتناول بعد ذلك توازن المنتج وتوازن الصناعة فى ظل هذه السوق.

١ - شــروط قيام ســوق المنافســة التامــة :

يلزم توافر أربعة شروط للقول بوجود سوق منافسة تامة:

أ) تعـــــدد البائعين والمشترين :

بالنسبة لسلعة معينة يجب أن يوجد عدد كبير من المشروعات فى الصناعة التى تنتج هذه السلعة بحيث لا يستطيع أى بائع أن يؤثر بمفرده علــى الثمن. فكل منتج يبيع نسبة صغيرة من إجمالى السوق ومن ثم لا جــدوى مــن أية محاولة يبذلها بهدف التأثير على العرض الكلى للسلعة. فالثمن لا يتأثر بسلوك منتج منفرد وإنما على العكس يعتبر من **المعطيات** بالنســبة لأى منتج كما سنرى فيما بعد. وكما أن كثرة عدد البائعين تعتبر شرطا لوجود سوق المنافسة التامة، فإن كثرة عدد المشترين تعد أيضا من شروط وجود هذه السوق. فإذا كان هناك مشترى واحد أو عدد قليل من المشــترين فإن المنافسة لا تكون تامة ويكون السوق احتكاريا من جانب المشترين.

ب) حريـــة الدخول والخروج :

يتعيــن أن يكــون باســتطاعة أى مشــروع جديد أن يدخل إلى الصــناعــة ويمــارس إنتاج السلعـــة دون أن تعترضه موانع أوعوائق barriers entry إداريـــة أو اقتصـــادية أو طبيعية. فتقييد دخول منتجين جدد لحلبة المنافسة يعطى ميزة للقائمين بالإنتاج فعلا ويحول دون منافسة الآخريـــن لهـــم، ومن ثم لا يتوافر فى مثل هذه الصناعة صفة المنافسة الـــتامة. وكذلك يتعين أن يكون بمقدور المشروعات القائمة أن تغادر هذه الصناعة وتتحول لإنتاج سلع أخرى.

ج) حرية تدفق المعلومات عن أحوال السوق :

لكـــى تكـــون المنافسة تامة واقعيا يتعين أن يتوافر لدى البائعين والمشـــترين علم كامل بظروف السوق سواء تعلق الأمر بظروف الإنتاج أو التســـويق أو الثمن السائد. فإذا لم يتوافر هذا العلم فإننا نتصور وجود أكثر من ثمن لنفس السلعة وأكثر من طريقة فنية لإنتاجها وهو ما لا يحقق المنافســـة التامة. فتدفق المعلومات عن طرق وتقنيات الإنتاج يدفع جميع المنتجيـــن المتنافسين للسعى لاختيار أكثرها كفاءة وأقلها نفقة مما يقارب مستويات النفقة بين المنتجين. ومعرفة جميع المستهلكين بالأثمان السائدة فـــى السوق يحثهم على اختيار أدناها مما يؤدى لتوحد الثمن فى السوق. فانصـــراف المســـتهلكين عـــن شراء السلعة من المنتجين أصحاب الثمن المرتفع يدفعهم لإعادة النظر فى أثمانهم وخفضها إلى المستوى الأدنى.

د) تجانـــس السلعـــة :

المقصـــود بـــتجانس الســـلعة هو تماثل المنتجات التى يعرضها مختلف المنتجين بحيث يكون المستهلك غير مكترث فيما يتعلق بالمشروع

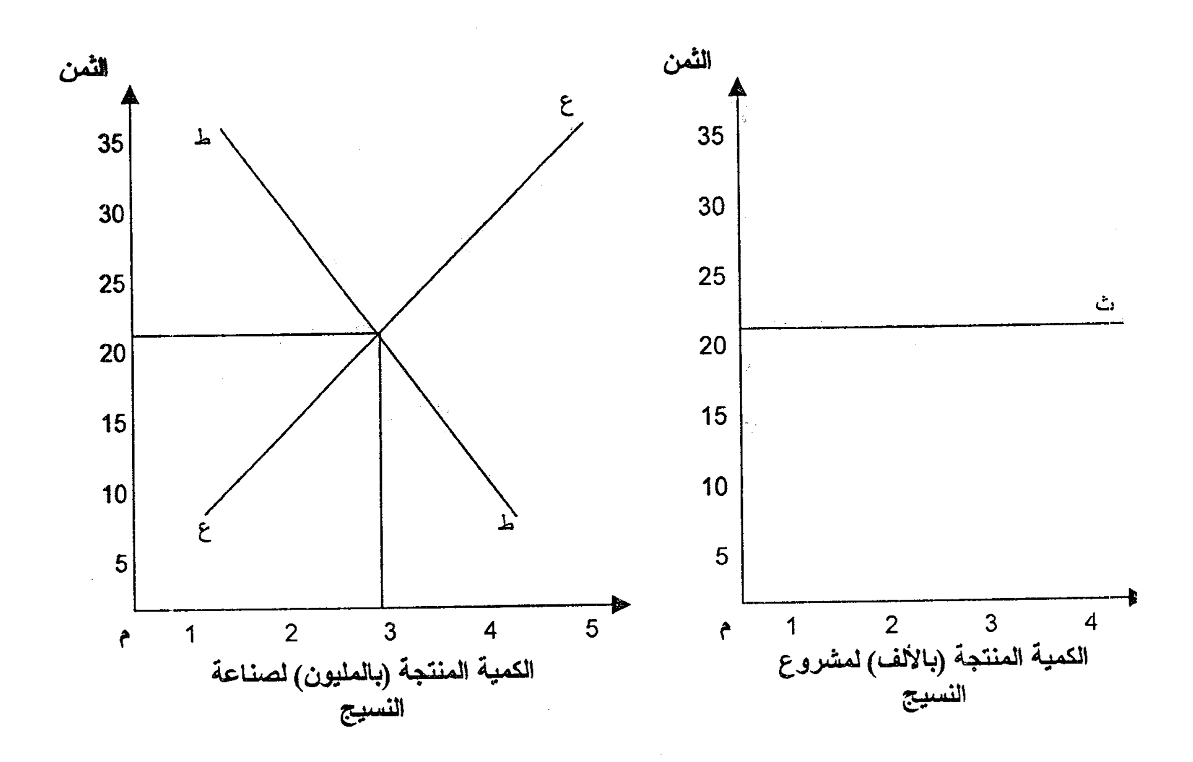
الـــذى أنتجها. فكل وحدة من السلعة يمكن أن تحل محل أى وحدة أخرى فـــى إشـــباع نفـــس الحاجة لدى المستهلك ، فهى بدائل كاملة فى نظره. وهـــذا شـــرط صعب التحقق من الناحية العملية لأن كل مشروع يلجأ فى تســـويقه لمنـــتجاته إلـــى تمييزها بوسائل عديدة تتضمن الدعاية وطريقة التغليف وجوائز الشراء . . الخ.

٢ – توازن المنتـــج وتوازن الصناعـــة :

يقصد بتعبير الصناعة هنا مجموع المنتجين المنشغلين بإنتاج وبيع سلعة معينة. فمشروعات إنتاج الملابس الجاهزة تشكل صناعة الملابس الجاهزة، ومشروعات إنتاج الأسمدة تشكل صناعة الأسمدة، ومشروعات إنتاج السيارات تشكل صناعة السيارات، وهكذا. وفى ظل المنافسة التامة فـــان منحـــنى الطلـــب ومنحنى العرض للسلعة يختلف بالنسبة للمشروع (المنتج) عنه بالنسبة للصناعة ككل (إجمالى المنتجين للسلعة). فالثمن الذى يتحدد فى السوق (الصناعة) فى نقطة تقاطع الطلب مع العرض لا يمكـــن –كمـــا أوضـــحنا– للمشـــروع الفـــردى تغييره أو التأثير عليه. فالمشروع يكيف نفسه فى ضوء هذا الثمن الذى يشكل منحنى الطلب على السلعة التى ينتجها المشروع، وهو منحنى لا نهائى المرونة يتمثل فى خط أفقـــى مـــواز للمحور الأفقى يبدأ من نقطة الثمن. ويظهر الشكل رقم ٤٥ هـــذه العلاقـــة بيـــن الطلب والعرض بالنسبة للصناعة والطلب والعرض بالنسبة للمشروع.

شكل رقم ٤٥

العرض والطلب للمشروع والصناعة



فعــند الثمن ٢٠ جنيه الذى يتحدد على مستوى الصناعة ككل فى نقطة تقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب يمكن للمشروع الفردى أن يبيع أية كمية يرغبها ولكن لا يمكنه تغيير ثمن البيع. فإذا حاول رفع ثمن البـــيع لـــزيادة أرباحـــه فإن المستهلكين سوف ينصرفوا عنه للشراء من المنتجين الآخرين، لأنه كما ذكرنا تكون وحدات السلعة متماثلة فى سوق

المنافســة الــتامة وبالــتالى لا يوجد سبب يدعو المستهلكين للشراء بثمن مــرتفع على حين توجد نفس السلعة بثمن منخفض. وفى المقابل لا توجد أدنـــى مصلحة للمشروع لبيع منتجاته فى سوق المنافسة التامة بثمن يقل عن الثمن السائد فى السوق لأن هذا يعنى خسارته لربح مؤكد فى الوقت الذى لا يستطيع فيه التأثير على أوضاع الشركات المنافسة له فى السوق لصغر حجمه النسبى.

وإذا كــان المنتج الفردى لا يملك التأثير السائد فى الصناعة فإن مجموع المنتجين يستطيعون فى المقابل التأثير على هذا الثمن عن طريق تغيــير العرض الكلى للسلعة. وكذلك إذا كان المستهلك الفرد لا يستطيع التأثــير علــى ثمــن السلعة السائد فى السوق، فإن مجموع المستهلكين يســتطيعون تغيــير الطلب الكلى على السلعة، ومن ثم التأثير على ثمن السلعة.

وفـــى ضوء حقيقة أن الثمن -ومن ثم الطلب- محدد سلفا بالنسبة للمنتج الفردى، فإنه سوف يصرف اهتمامه للإجابة على السؤالين الآتيين: هل يستمر فى الإنتاج فى ظل هذا الثمن أم لا؟ وإذا اختار الاستمرار فى الإنــتاج فما هو الحجم من الإنتاج الذى يحقق له أقصى قدر من الربح أو أقل قدر من الخسارة ؟.

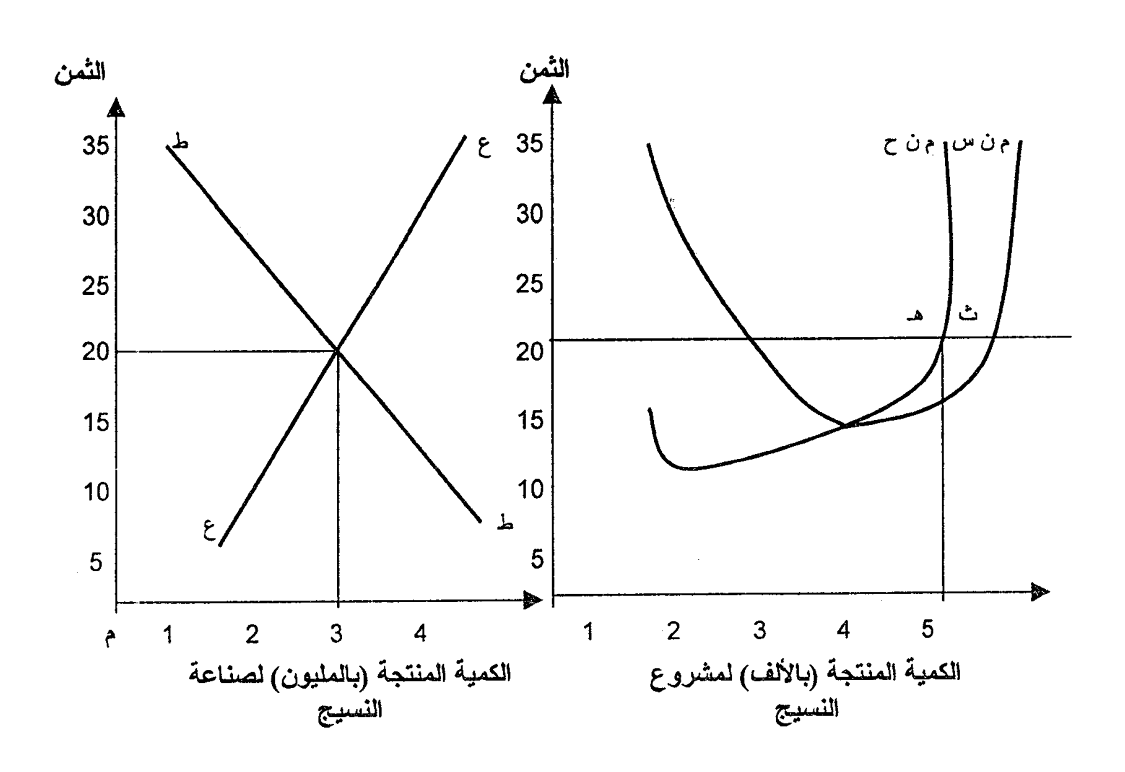
ويظهــر الشــكل رقم ٤٦ توازن الصناعة فى الفترة قصيرة الأجل حيث يمكن تغيير عناصر الإنتاج المتغيرة ولا يمكن تغيير عناصر الإنتاج الثابــتة . وفـــى هذه الفترة تحقق الصناعة توازنها ويحقق المشروع

توازنــه بالاســتمرار فى الإنتاج حتى نقطة التعادل بين الثمن والمنفعة الحدية (النقطة هــ).

شكل رقم ٤٦

توازن المشروع والصناعة فى المدى القصير

فى ظل المنافسة التامة



ويلاحظ فى الشكل السابق أن مشروع النسيج الفردى يحقق أرباحا زائدة excess profits لأن مستوى الثمن الذى تباع به وحدات النسيج أعلى من النفقة المتوسطة للإنتاج. وهنا يتعين الإشارة لأمرين:

– **الأول** هو أننا نفترض أن باستطاعة كافة المشروعات تطبيق التقنيات ذاتها التى يستخدمها المشروع المشار إليه فى الشكل رقم ٤٦، ومن ثم تستطيع تقديم منتجات ذات نوعية مماثلة. ونستنتج من ذلك أن منحنيات النفقات لمختلف المشروعات تماثل منحنيات المشروع الممثل فى الشكل المذكور.

– **الثانى** هو أننا نضع فى اعتبارنا أن منحنيات النفقة تتضمن عادة نفقة غير مخصصة تغطى الربح المتوسط المتوقع لرأس المال. فالربح المعتاد أو المتوسط مدرج سلفا ضمن نفقات المشروع. وعلى ذلك فإن مشروع النسيج وصناعة النسيج ككل تحقق أرباحا زائدة عن العائد المتوسط average return لرأس المال.

وباعتبار أن سوق المنافسة التامة يتميز بحرية الدخول للصناعة فإن المنتجين الذين يحققون أرباحا عادية فى الصناعات الأخرى سيبادرون إلى تحويل نشاطهم لصناعة النسيج لتحقيق أرباح زائدة. وهذا الوضع الذى يتميز بوجود أرباح زائدة فى الصناعة وحرية الدخول والخروج إليها يعبر عن توازن المشروع وتوازن الصناعة فى المدى القصير الأجل short-run equilibrium .

ولكن إذا استمرت المشروعات فى الدخول إلى صناعة النسيج لتحقيق أرباح زائدة فإن العرض الكلى للصناعة سيزيد ومن ثم ينتقل

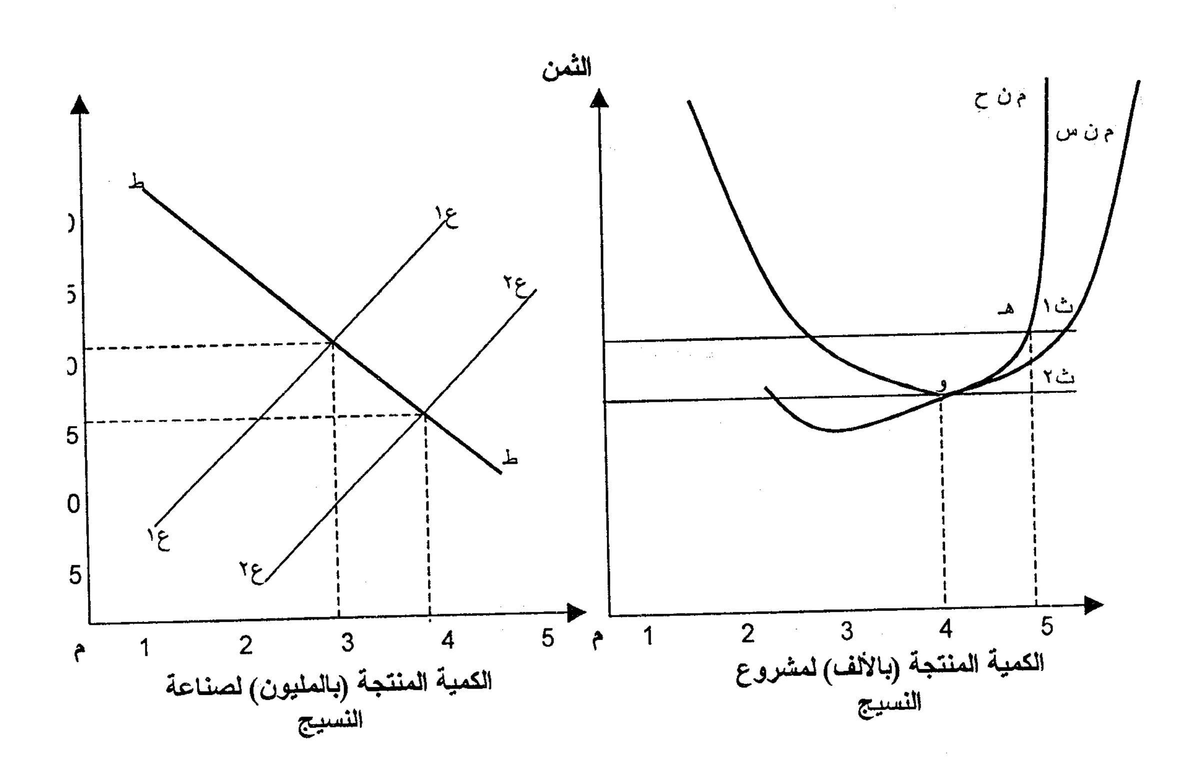
منحنى العرض إلى اليمين. ففى الشكل رقم ٤٧ نجد أن منحنى العرض للصـــناعة ككل قد انتقل من الوضع القديم ع١ ع١ إلى وضع جديد هو ع٢ ع٢ ، وقـــد ترتب على ذلك بطبيعة الحال تغير مستوى الثمن (الذى يتحدد فى نقطة التقاء منحنى العرض الجديد بمنحنى الطلب) من ٢٠ جنيها إلى ١٥ جنـــيها. وبالنسبة للمشروع الفردى فإن تغير الثمن قد أدى إلى تغير نقطة تقاطعه مع منحنى النفقة الحدية من هـــ إلى و ، ومن ثم خفض الكمية المنتجة من ٥ آلاف كجم إلى ٤ آلاف كجم. ويلاحظ أن النقطة و تحقق تعظيم المشروع لأرباحه فى ظل الوضع الجديد ، وهو وضع يتميز بتســـاوى الـــنفقة المتوســـطة للإنتاج مع الثمن الذى تباع به الوحدة من الإنـــتاج. وبالـــتالى فإن خفض الثمن من ٢٠ جنيها للكيلوجرام إلى ١٥ جنيها قد أدى إلى اختفاء الأرباح الزائدة للمشروع. ففى وضع التوازن الجديد نجد أن:

الثمن = النفقة الحدية = النفقة المتوسطة

وهـــذا هـــو تـــوازن المشـــروع فى المدى الطويل long-run equilibrium . فمـــع اخـــتفاء الأرباح الزائدة لم يعد هناك حافز يجذب المشروعات الأخرى للدخول لصناعة النسيج. فهى لن تحصل ســـوى علـــى العـــائد العـــادى أو المتوســـط لاستخدام عنصرى رأس المـــال والعمل. وكذلك لا يتوقع فى ظل هذا الوضع خروج المشروعات من هذه الصـــناعة لأنهـــا لا تعانى من خسائر وإنما تحقق مستوى الربح المعتاد. ومـــن ثم فانه فى المدى طويل الأجل يشهد عدد المشروعات العاملة فى إطـــار الصناعة استقرارا واضحا. ففى هذا المدى يشير تساوى الثمن مع الـــنفقة الحديـــة لتحقـــيق المشروع مستوى الناتج الأكثر ربحية فى ظل

الأوضاع السائدة فى السوق، ويشير تساوى الثمن مع النفقة المتوسطة إلى عـــدم وجود اتجاه لدخول مشروعات جديدة إلى هذه الصناعة أو خروج مشروعات قائمة منها . فالنفقة المتوسطة تتضمن كما أشرنا مستوى الربح العادى الذى تتوقعه المشروعات دون زيادة أو انخفاض.

شكل رقم ٤٧
توازن المشروع وتوازن الصناعة فى المدى الطويل
فى ظل المنافسة التامة



هــذا التحلـيل لتوازن المشروع وتوازن الصناعة لا يستقيم إلا بافتراض تحقق وضع المنافسة التامة بشروطه التى أشرنا إليها سلفا وهى تعــدد البائعين والمشترين وحرية الدخول والخروج إلى الصناعة وتوافر العلــم الكامل بمجريات السوق لدى المنتجين والمستهلكين والتجانس التام فــى الســلعة المنــتجة. غير أن توافر هذه الشروط فى أى مجتمع من المجــتمعات يكاد كما أشرنا يكون مستحيلا. ويصدق هذا على الولايات المتحدة الأمريكية أكثر الدول فى عالمنا المعاصر أخذا بأسلوب الاقتصاد الرأسمالى الحر.

غير أن الاقتصاديين التقليديين الجدد (النيوكلاسيكيين) يعتبرون أن وضــع التوازن فى ظل المنافسة التامة يشكل الحالة المثلى التى يجب أن تســعى إلــيها مختلف الاقتصادات لأنه يحقق الإنتاج الأمثل وتخصيص المــوارد الأكثر كفاءة. ففى ظل هذا الوضع ينتج كل مشروع بأدنى نفقة وبأقصى كفاءة الكمية المناسبة من السلعة ويتلقى فى المقابل العائد المعتاد للــربح كمــا يحــدده المجتمع. فلا توجد أرباح زائدة ولا سلع فائضة. ويستفيد المستهلك مباشرة من هذا الوضع حيث يحصل على السلعة بأدنى ثمــن ممكن ، كما يستفيد أيضا أصحاب عناصر الإنتاج الذين يحصلون على العائد المناسب لمساهمتهم فى العملية الإنتاجية.

ولكن هذا التحليل الذى يعلى من شأن كفاءة الاقتصاد الحر free market والمشــروعات الفــردية يقــوم فى جوهره على مجموعة من الافتراضــات الــنظرية التى تفصلها هوة واسعة عن الواقع كما نلاحظه عــندما نقــوم بتحلــيل الســلوك الاقتصادى الذى يمارسه عمليا كل من المنتجيــن والمســتهلكين والمشــروعات والمؤسسات الحكومية. ولعل

انتشار الصور المختلفة لظاهرة الاحتكار فى المجتمعات المختلفة يعد أكبر تحد تواجهه فكرة سيادة المنافسة التامة.

ثانيـــا – الســـوق الاحتكاريـــة :

يوجد الاحتكار عندما تتشكل الصناعة من مشروع وحيد لا يوجد لـــه منافس. فلا فرق حينئذ بين الصناعة والمشروع إذا انفرد الأخير ببيع ســـلعة لا يوجـــد لهـــا بدائل قريبة close substitutes وإذا تم حرمان المنافســـين المحتمليـــن potential competitors بطريقة أو أخرى من دخول الصناعة. وسوف نعرض فى دراستنا للسوق الاحتكارية للنقاط الآتـــية : أسباب نشأة الاحتكارات وصورها، مفهومى الطلب والإيراد فى حالة الاحتكار، توازن المحتكر، وأخيرا مضار الاحتكار.

١ – أسبـــاب نشـــأة الاحتكارات وصورها :

السبب الاقتصادى الرئيسى لظهور المشروعات العملاقة المحتكرة فـــى الوقت المعاصر هو الاستفادة من وفورات اقتصاد الحجم التى تنجم عن الإنتاج على نطاق الواسع. ففى هذه الحالة يستطيع المشروع أن ينتج سلعا بنفقة أقل بسبب استخدام تقنيات أكثر تقدما وعمال وفنيين أكثر مهارة وتخصصـــا وخطوط إنتاج أكبر حجما. وحينئذ لا تستطيع المشروعات الأصغر حجما الاستمرار فى المنافسة وتقديم سلعتها بذات الثمن الرخيص الذى تعرضه الشركات العملاقة، ومن ثم يتم إرغامها على ترك الصناعة.

فالمحــتكر العملاق يحكم سيطرته على السوق من خلال البيع بثمن أدنـــى -على الأقل فى المدى القصي - مما يمكنه من تحقيق أرباح أعلى خاصـــة فى المدى الطويل. ويستفيد المحتكر ليس فقط من سيطرته على ســوق الســلعة النهائية التى ينتجها ولكن أيضا -بسبب وجوده وحده فى السوق- من تأثيره الكبير على أسواق المواد الأولية الداخلة فى إنتاج هذه السلعة.

ومتى أحكم المحتكر سيطرته على السوق فإنه يستطيع تقليل حجم الإنــتاج وفــرض أثمان أعلى لتحقيق معدل مرتفع من الربح، كما يكون بمقــدور المحــتكر حينئذ أن يخطط ليجنب نفسه تقلبات السوق فى المدى الطويــل، فيستفيد من يقين أكبر ومخاطر أقل. ويتم ذلك أساسا من خلال زيادة الكفاءة الإنتاجية والسيطرة على الموارد الطبيعية والمالية وبراءات الاخــتراع patents وكافة الوسائل القانونية أو غير القانونية التى تمكنه مــن فرض هيمنته على السوق لأطول فترة ممكنة. ويعد الربح الهدف الأساسى للمحتكر ولكنه قد يفضل عليه كهدف مرحلى فى المدى القصير دعــم ســيطرته على السوق أو تحقيق معدل نمو مرتفع أو احتلال مكانة متميزة فى المجتمع.

ويحرص المشروع المحتكر على استمرار هيمنته على السوق من خلال تمييز منتجاته عن سائر المنتجات التى يمكن أن تنافسها. ويتم ذلك أساسا من خلال الدعاية والإعلان advertising والاسم التجارى trade mark والتغليف وتنويع المنتج ليناسب كافة أذواق المستهلكين. ويحقق المحــتكر هدفه عندما ينجح فى إقناع المستهلكين بأن منتجاته لا يوجد لها بدائــل مــتاحة فى السوق. وفى هذا الصدد أظهرت دراسات عديدة أن

الدعاية تؤدى إلى إضاعة الكثير من الموارد واستنزاف دخول المستهلكين والقضاء على حريتهم فى الاختيار الرشيد بين البدائل.

ويتخذ الاحتكار صورتين رئيسيتين هما احتكار المنتج monopoly واحتكار المشترى monoposony . ويوجد احتكار المنتج حينما ينفرد مشروع ما ببيع سلعة معينة فى السوق أو بتقديم خدمة معينة لا يوجد لها بدائل قريبة الشبه بها، على حين يوجد احتكار المشترى حينما تحتكر إحدى المؤسسات أو المشروعات أو أحد الأفراد أو الدولة شراء سلعة معينة أو عنصر معين من عناصر الإنتاج. وأمثلة احتكار المنتج لازالت عديدة فى مصر مثل انفراد شركات الكهرباء العامة بتوريد التيار الكهربائى للمستهلكين وهيئة السكك الحديدية بتسيير القطارات. وحتى عهد قريب كانت شركة النصر لإنتاج السيارات تنفرد بإنتاج السيارات فى مصر، وكانت شركة ايديال تنفرد بإنتاج العديد من السلع المنزلية المعمرة. ومن أمثلة احتكار المشترى التى كانت موجودة أيضا بمصر حتى وقت قريب انفراد الحكومة بشراء المحاصيل الرئيسية من المزارعين.

وتعمد المشروعات العملاقة للتكتل والتركز لتحكم السيطرة على أسواق منتجاتها. ومن أبرز صور التكتل المرتبطة بالظاهرة الاحتكارية ما يلى:

- **الكارتل** : وهو اتفاق يتم بين عدد من المشروعات داخل الصناعة بهدف تجنب المنافسة بينهم وتنسيق سياسات التوزيع والأثمان.

ويسمح الكارتل cartel لكل مشروع منضم إليه بالاحتفاظ بشخصيته القانونية المستقلة.

- **الترست:** وهو يعنى اندماج عدد من المشروعات فى مشروع واحد كبير بغرض الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير والسيطرة على سوق السلعة. ويؤدى الاندماج فى إطار الترست trust إلى فقدان المشروعات لاستقلالها القانونى والإدارى. ويتم الترست عادة بين المشروعات المتكاملة رأسيا أو أفقيا. ويتحقق التكامل الرأسى vertical integration فى حالة ضم المشروعات التى تؤدى العمليات الإنتاجية المتتابعة التى تقوم بتحويل المواد الأولية إلى سلعة وسيطة ثم إلى سلعة نهائية. فقد يقوم الترست على سبيل المثال بضم مشروعات تتخصص فى زراعة القطن أو التجارة فيه، وأخرى تقوم بعمليات غزل القطن، وثالثة تقوم بعمليات نسجه، ورابعة تتولى عمليات التجهيز والصباغة، وخامسة تقوم بعمليات الحياكة والتفصيل، وسادسة تتولى عمليات التسويق النهائى للسلعة لدى المستهلكين.

ويتحقق التكامل الأفقى horizon integration فى حالة ضم مشروعات شديدة القرب للصناعة الرئيسية. ومثال ذلك أن يقوم أحد البنوك بضم شركة للتأمين أو شركة للاستثمار المالى أو العقارى.

والى جانب صور التكتل السابقة يوجد نوع آخر من الاحتكار له طبيعة خاصة يسمى الاحتكار الطبيعى natural monopoly . ففى بعض الأحيان تؤدى الظروف الخاصة لبعض الصناعات أو نوعية التقنيات (التكنولوجيا) المستخدمة فيها إلى جعل المنافسة فيها أمرا صعب التحقق عمليا. فمنحنى النفقة الحدية لا يبلغ مستواه الأدنى إلا بعد إنتاج

كميات كبيرة للغاية. وبالتالى إذا اقتسم مشروعان أو أكثر حجم الإنتاج المتاح فإن مستوى النفقة المتوسطة سيكون أعلى لدى كل منهما مقارنة بحالة انفراد مشروع واحد بالإنتاج.

ومن أبرز أمثلة الاحتكارات الطبيعية المنافع العامة public utilities مثل البريد والهاتف والكهرباء والغاز والمياه والصرف الصحى وخطوط السكك الحديدية والطيران المدنى. فهذه المرافق تعرض خدمات حيوية لمعظم المواطنين وللمشروعات الإنتاجية الأخرى، ولهذا فإنها تكون عادة محلا لتنظيم حكومى قانونى ولائحى. وبالإضافة لأهميتها الاستراتيجية فان هذه المرافق تستلزم نفقات رأسمالية ثابتة كبيرة لإنشاء هياكلها الأساسية.

فمد خطوط السكك الحديدية أو خطوط الكهرباء أو المياه أو الصرف الصحى أو إنشاء مكاتب البريد فى أنحاء البلاد يستلزم استثمارات هائلة لا يقدر عليها ابتداء مستثمرى القطاع الخاص، ولذا فإن الحكومة إما أن تدير هذه المرافق مباشرة كما يحدث عادة فى مصر أو أن تعهد عن طريق عقود الامتياز للمشروعات الخاصة بإدارتها لحسابها. والقول بترك هذه المرافق للمنافسة التامة قد يؤدى إلى حدوث ازدواج أو تعدد فى الاستثمارات الأساسية وفى الخدمات المتاحة للمستهلكين. فلا معنى لأن يقوم مشروعان متنافسان كل بإنشاء محطاته لتوليد الكهرباء وبمد خطوطه فى الشوارع ذاتها لإشباع زبائنه الذين يجاورون زبائن المشروع الآخر. كذلك فإنه من غير المستساغ اقتصاديا أن تتواجد عدة شركات للنقل بواسطة السكك الحديدية تمد خطوطها جنبا إلى جنب للربط بين المدن ذاتها.

٢ – مفهوما الطلب والإيراد بالنسبة للمحتكر :

فـــى ضوء كون المحتكر هو البائع الوحيد للسلعة ومن ثم يشكل وحـــده الصـــناعة، فان منحنى الطلب الخاص به يكون هو نفسه منحنى الطلب الخاص بالصناعة ككل، ولهـــــذا فإنه يهبط من اليسار إلى اليمين، وذلك على خلاف منحنى الطلب للمشروع فى سوق المنافسة التامة الذى يتخذ شكل خط مستقيم أفقى على النحو الذى شرحناه. فالواقع أن المحتكر علـــى عكس المشروع فى ظل المنافسة التامة لا يواجه ثمنا مسبقا يتعامل معـــه كمعطـــاة ولكنه يتحكم فى ثمن البيع ويحدده فى ضوء الكمية التى يرغـــب فـــى بـــيعها. ولهذا فان منحنى الطلب فى السوق يظهر الإيراد الأقصـــى (لكـــل وحـــدة من السلعة) الذى يحصل عليه المحتكر عند كل مســـتوى من المبيعات يختاره. ومن ثم فإننا إذا نظرنا لمنحنى الطلب من وجهـــة نظـــر البائع فإننا نطلق عليه منحنى الإيراد المتوسط average revenue curve لأنه يظهر الدخل المتوسط لكل وحدة مباعة من السلعة عند كل مستوى من مستويات البيع.

ونوضـــح فـــى الشكل رقم ٤٨ منحنى الطلب على السلعـــة التى ينتجها المحتكر الذى هو نفســـــه -كما أشرنا- منحنى الإيراد المتوسط. ويلاحـــظ أنـــه عـــند مســـتوى الثمن ٤ آلاف جنيه تستطيع شركة إنتاج الحاســـبات بافتراض أنها المحتكرة الوحيدة لهذه السلعة فى السوق بيع ٨ آلاف جهاز خلال مدة شهر. فالمستهلكون يرغبون عند هذا المستوى من الثمـــن فـــى شراء هذه الكمية وكذلك فان المحتكر إذا رغب فى بيع هذه الكمية (٨ آلاف جهاز) فإنه لن يستطيع بيع الجهاز بأكثر من هذا الثمـــن

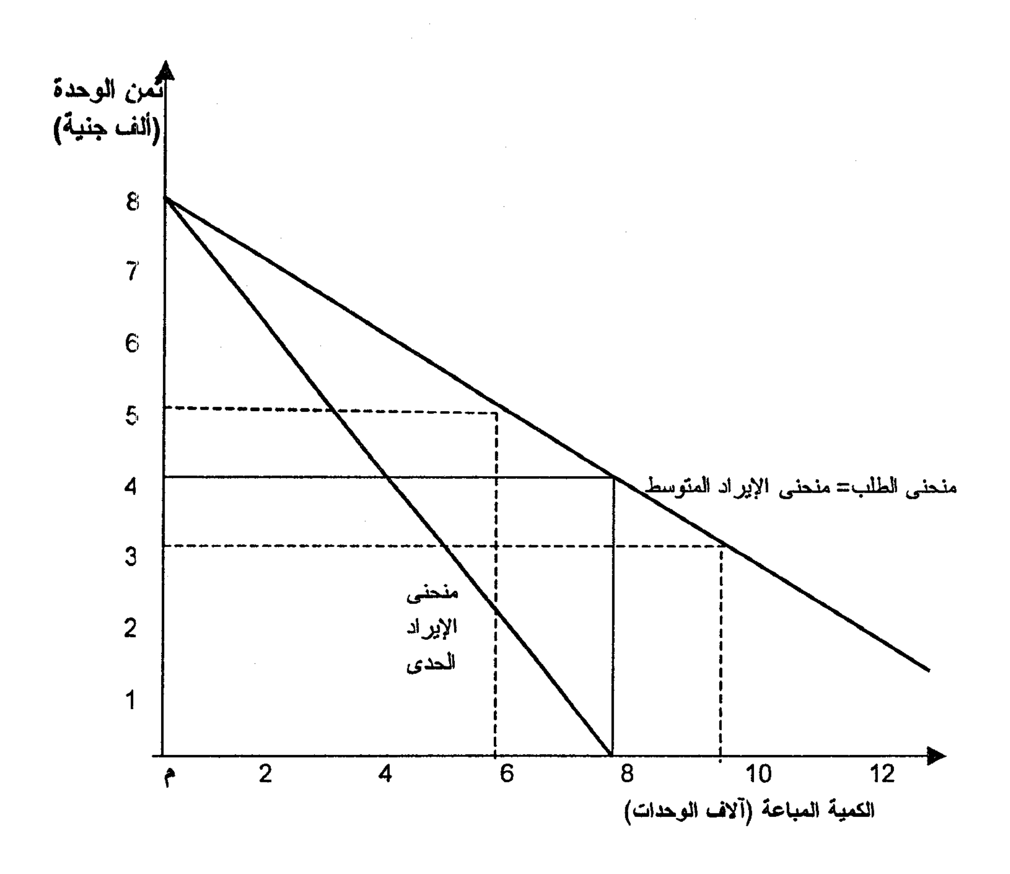
(٤ آلاف جنيه). ولكن إذا خفضت الشركة المحتكرة الثمن الذى تبيع به إلى ٣ آلاف جنيه للجهاز فإن الكمية المباعة سوف تزيد عن ذى قبل.

وإذا نظرنا لنتيجة هذا التغير على الإيراد الكلى للمحتكر فإننا سوف نجد تأثيرين متقابلين أحدهما للكمية quantity effect والثاني للثمن price effect . فانخفاض الثمن وإن أدى إلى انخفاض الإيراد الكلى إلا أنه يزيد من الكمية المباعة، وهذه الزيادة تقود إلى ارتفاع الإيراد الكلى. والتغير الصافى فى الإيراد الكلى قد يكون موجبا أو سالبا بحسب ما إذا كان تأثير الثمن أكبر أم تأثير الكمية هو الأكبر. ولمعرفة مدى التغير فى الإيراد الكلى المترتب على زيادة المبيعات بوحدة إضافية فإننا نقوم بحساب الإيراد الحدى marginal revenue الذى يمكن تعريفه على النحو الآتى :

$$\text{الإيراد الحدى} = \frac{\text{التغير في الإيراد الكلي}}{\text{التغير فى الكمية المباعة}}$$

شكل رقم ٤٨

منحنى الطلب أو منحنى الإيراد المتوسط للمحتكر



وكمـــا يظهـــر فى الشكل رقم ٤٨ فإنه عند أية كمية مباعة يكون الإيـــراد الحدى أقل من الإيراد المتوسط ، فأينما يتناقص الإيراد المتوسط يكون الإيراد الحدى أقل منه. فعلى سبيل المثال عند بيع كميـــــــة ٨ آلاف حاســب يكون الإيراد الحدى = صفر ولا يمكن زيـــادة الإيراد

الكلى بعد ذلك بزيادة الكمية المباعة عند هذا المستوى. ولكن عند كميات أقــل من ٨ آلاف جهاز (أية نقطة على اليسار) يكون أثر الكمية أكبر من أثــر الثمن ومن ثم يكون الإيراد الحدى موجبا. فعلى سبيل المثال زيادة الكمــية المــباعة من ٦ آلاف جهاز إلى ٨ آلاف جهاز يؤدى إلى زيادة الإيــراد الكلــى حيث يكون أثر الكمية أكبر من أثر الثمن ويكون الإيراد الحدى موجبا. ولكن على العكس إذا زيدت الكمية المباعة لما وراء الــ ٨٠٠٠ جهــاز (أيــة نقطــة على اليمين) فإن الإيراد الحدى يكون سالبا ويتفوق أثر الثمن على أثر الكمية.

ونســتنتج مما سبق أنه من مصلحة المحتكر بيع كمية أقل من ٨ آلاف جهــاز لأنه إذا بلغ هذه الكمية فإن الزيادة فى الإيراد الكلى الناتجة عــن بــيع آخر وحدة ستساوى صفر، وإذا استمر فى البيع لما وراء هذه الكمــية فانــه سيحقق خسارة فى إيراده الكلى ، لأن الإيراد الحدى يكون سالبا عند بيع أية كمية تتجاوز ٨ آلاف جهاز.

٣ - تــوازن المحتكـــــر :

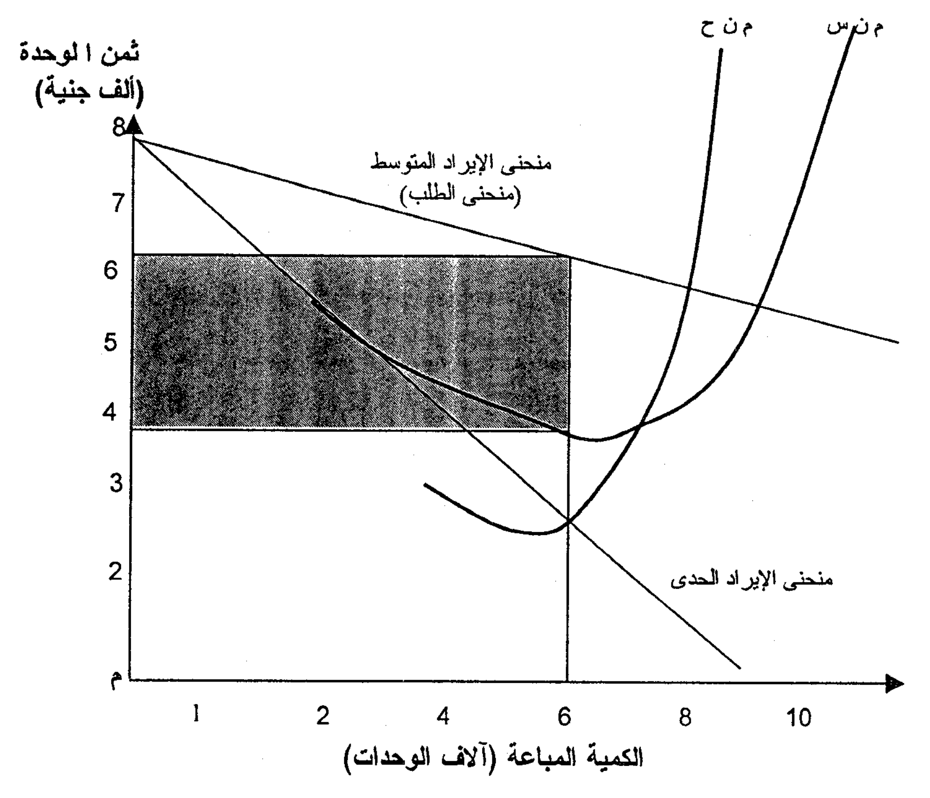
للــتعرف علــى ثمــن الــتوازن والكمية التى تتناسب معه بالنسبة للمشــــروع المحتكر فإننا سوف نضيف إلى الرسم البيانى السابق منحنيا الــنفقة المتوســطة والنفقة الحدية. وكما يظهر من الشكل رقم ٤٩ فإن المحتكر يصل إلى الوضع الذى يمكنه من تحقيق أقصى ربح إذا باع كمية

مقدارهـا ٨ آلاف جهـاز حيـث يتعادل الإيراد الحدى مع النفقة الحدية. والسـبب فـى ذلك هو أنه قبل بلوغ هذه الكمية فإن كل جهاز يباع يأتى بإيراد أكبر من نفقته الإضافية أو الحدية. وإذا تم تجاوز هذه الكمية فإن كـل جهـاز يباع يكلف أكثر مما يحقق من إيراد. ويشير منحنى الإيراد المتوسط إلى أن ٦ آلاف جنيه هو الثمن الأقصى للوحدة الذى يستطيع به المحتكر بيع كمية مقدارها ٨ آلاف جهاز.

وتمثل المساحة المظللة الأرباح الزائدة التى يحصل عليها عند هذا الثمن. وجدير بالذكر أن حصول المحتكر على أرباح زائدة يمثل الحالة الاعتيادية على عكس الأمر بالنسبة لوضع المنافسة التامة. فلا يوجد شيء سـواء فى المدى القصير أو فى المدى الطويل يؤدى إلى تقليل أو اختفاء الأرباح الزائدة التى يحققها المحتكر. ولا يكتفى المحتكر بالحصول على ثمن مرتفع لمنتجاته وتحقيق أرباح زائدة وإنما يتجه غالبا لإنتاج كمية أقل مـن المستوى الأمثل للإنتاج. فكما يتضح من الشكل ٤٩ يوقف المحتكر الإنتاج قبل بلوغ المستوى الذى تكون فيه النفقات الحدية عند أدنى مستوى لهـا. فغايـة المحتكر هى تحقيق أقصى ربح وليس تحقيق أقصى كفاءة إنتاجية. فلو انتج الكمية التى تقلل نفقاته فإنه سيكون مضطرا لبيع سلعته عـند ثمـن أقـل مما يقلل من أرباحه الزائدة. وهكذا نتبين لماذا يسعى المنتجون عادة للحصول على وضع احتكارى فى الأسواق المختلفة.

شكل رقم ٤٩

توازن المحتكر



ويستطيع المحتكر أيضا رفع مستوى أرباحه الزائدة إذا استطاع تغيـــير منحنيات إيراداته إلى أعلى ومنحنيات نفقاته إلى أسفل. ويتم مثل هذا التغيير بطرق عديدة، فمن ناحية لو نجح المحتكر عن طريق الدعاية والإعلان advertising من إقناع عدد أكبر من المستهلكين أنهم يحتاجون السلعة التى ينتجها فسوف يزيد الطلب على هذه السلعة عند نفس مستوى

الثمــن مما يؤدى إلى انتقال منحنى الطلب (منحنى الإيراد المتوسط) إلى اليميــن. وكذلــك إذا تمكن المحتكر من إقناع الحكومة بفرض ضرائب جمركــية tariffs مرتفعة تقلل من دخول السلع الأجنبية المنافسة للسوق الوطنــية فانـــه يستطيع بيع كمية أكبر من سلعته عند مستوى الثمن الذى يقـــرره مما يؤدى أيضا إلى انتقال منحنى الطلب إلى أعلى. فالتعريفة الجمركية فى معظم الأحيان تزيد الأرباح الزائدة للمحتكرين على حساب المســتهلكين الذين يجبرون على دفع ثمن أعلى لشراء السلع المحمية من المنافسة الخارجية.

ومن ناحية أخرى إذا تمكن المحتكر من اكتساب وضع متميز عند حصــوله علــى عناصر الإنتاج -كأن يحتكر إنتاج أو شراء أو استيراد بعــض المــواد الأولية أو الوسيطة المستخدمة فى صناعته أو أن يكون محــتكرا لســوق العمل الخاصة ببعض التخصصات- فإنه يستطيع دائما خفض منحنيات نفقاته إلى أسفل ومن ثم يحقق المزيد من الأرباح الزائدة.

٤ – مضــار الاحتكـــار :

يوجـــه الاقتصـــاديون نقدا شديدا للسلوك الاحتكارى الذى تتجه إليه العديد من المشروعات فى عالمنا المعاصر . ويمكننا عرض أبرز أوجه النقد على النحو الآتى:

– يقــود الاحتكار إلى خفض الإنتاج وتقليل العرض بغرض رفع مســتوى الثمـــن. فالمحتكر يفضل فى أحيان كثيرة ترك جزء من الطاقة الإنتاجية معطلا حتى يبقى الثمن عند مستوى أعلى. فتوازن المحتكر كما

أوضحنا وكما يظهر فى الشكل رقم ٤٩ يتحدد عندما تتساوى النفقة الحدية مـــع الإيراد الحدى. وحينئذ يكون مستوى الإنتاج الفعلى أقل من مستوى الإنتاج الأمثل، ويكون مستوى الثمن أعلى من الثمن الذى يتوافق مع حجم الإنـــتاج الأمثل. ففى ظل الاحتكار تكون النفقة الحدية عادة أقل من النفقة المتوسطة وتكون تلك الأخيرة عادة أقل من الثمن. وعلى العكس من ذلك نجـــد أن المشروع فى ظل المنافسة الكاملة يصل إلى الحجم الأمثل الذى يقـــع -فـــى المدى الطويل- فى نقطة تساوى النفقة المتوسطة مع النفقة الحدية مع الثمن.

- يقود الاحتكار إلى تركيز الثروات والدخول فى أيدى فئة قليلة مـــن المحتكريـــن ويحـــرم بقـــية المنتجيـــن ومـــوردى عناصر الإنتاج والمســـتهلكين من فرصة الحصول على دخول عادلة من جراء المشاركة فـــى النشاط الإنتاجى. فسلوك المشروعات الاحتكارية يدفع بالمشروعات الصـــغيرة للإفلاس والتصفية كما أن سلوكها يؤدى إلى رفع الأثمان ومن ثم اقتطاع نسب أعلى من دخول المستهلكين.

- يسعى المحتكرون عادة لتعزيز هيمنتهم الاقتصادية على السوق عـــن طـــريق اكتســـاب قـــوة ونفوذ سياسى متزايد فى المجتمع. فالقوة الاقتصـــادية تعـــزز المركز السياسى والعكس أيضا صحيح حيث يعزز الـــنفوذ السياسى المركز الاحتكارى. ولذا نجد أن المحتكرين يضغطون عـــادة علـــى الحكومـــة لفرض المزيد من القيود التى تحد من تعرضهم للمنافســـة مـــن قبل المنتجين المحلين أو الأجانب، وللحصول على مزايا مادية وغير مادية لا تتناسب مع حقيقة مساهماتهم الإنتاجية.

ثالثا : سوق المنافســـة الاحتكاريـــة :

فى عرضنا لسوق المنافسة الاحتكارية سنتناول تعريف هذه السوق وخصائصها ثم توازن المشروع فيها.

١ - تعريف سوق المنافسة التامة وخصائصها :

تــرجع أهمية سوق المنافسة الاحتكارية إلى أنها السوق الغالبة فى معظم دول العالم. فتقدر عدد المشروعات الداخلة فى إطار هذه السوق فى الولايــات المــتحدة الأمريكية بنحو ٩٩ % من إجمالى المشروعات غير الزراعية.

وتوجــد سوق المنافسة الاحتكارية عندما تتميز الصناعة بوجود عــدد كبــير من المشروعات الصغيرة تنتج سلعا متشابهة ولكنها ليست متجانسة تماما. فكل مشروع يسعى لتمييز عن السلع الأخرى المشابهة لها ســواء عــن طريق الدعاية والإعلان أو التغليف أو نوع الخدمات التى يقدمها للمشترى أثناء البيع أو بعده. فمنتجات الزبادى التى تملأ السوق تكون عادة متشابهة من حيث مكوناتها الأساسية ولكنها متمايزة من حيث الشكل وطريقة التغليف والدعايـــــة التى تحيط بها، مما يجعل بعض المستهلكين يعتاد شراء نوع معين من هذه السلعة ولا يقبل استبداله بآخر مشابه له.

فهدف المشروع هو إقامة نوع من الارتباط أو الولاء loyality مــن جانــب المستهلك تجاه السلعة التى ينتجها. وفى هذه الحالة سينجح المشـــروع فى خلق سوق مستقلة له متميزة عن السوق العامة التى تضم

السلع المتجانسة. وفى هذا تقترب سوق المنافسة الاحتكارية من سوق الاحتكار، ولكنها تتميز عن هذه السوق الأخيرة بتعدد المشروعات فى الصناعة وحرية الدخول والخروج إليها ، مما يقربها فى هذا الخصوص من سوق المنافسة التامة.

وهكذا فإنه يمكننا تلخيص أبرز خصائص سوق المنافسة الاحتكارية فيما يلى:

- وجود عدد كبير من المشروعات داخل الصناعة وحرية الدخول والخروج إليها.
- تنتج المشروعات سلعا متشابهة وإن لم تكن متجانسة تماما بسبب تمايزها من حيث الشكل أو التغليف أو الخدمات المرتبطة بها أو من خلال الدعاية والإعلان.
- يسعى كل مشروع لخلق سوق خاصة به من خلال إقامة نوع من الولاء بين المستهلكين وسلعته بالذات.

وينتج عن الخصائص السابقة أن يواجه المشروع منحنى طلب منحدرا لأسفل باتجاه اليمين. ولكن درجة انحدار هذا المنحنى أقل من درجة انحدار منحنى الطلب الذى يواجه المحتكر. فهو وسط بين منحنى الطلب لانهائى المرونة الذى يواجه المشروع فى سوق المنافسة التامة ومنحنى الطلب قليل المرونة الذى يواجه المحتكر. فإذا رفع المشروع ثمن سلعته فإنه سيخسر جزءا من زبائنه لصالح منافسيه ولكن سيظل بعضهم على ولائه لسلعته رغم ارتفاع الثمن. وكذلك إذا خفض المشروع ثمن سلعته فإنه سيجذب جانبا من زبائن منافسيه وليس مجملهم.

فـــالواقع أن المشروع إذا كان لا يستطيع البتة التأثير على الثمن في سوق المنافسة التامة، وإذا كان يمكنه التحكم تماما في مسار الثمن في ســـوق الاحـــتكار، فـــإن قدرته على التأثير في الثمن في سوق المنافسة الاحتكارية تكون وسطا بين الحالتين السابقتين.

٢ - تـــوازن المشروع في ســـوق المنافسة الاحتكاريـــة :

يخـــتلف تـــوازن المشـــروع في سوق المنافسة التامة في المدى القصير عنه في المدى الطويل.

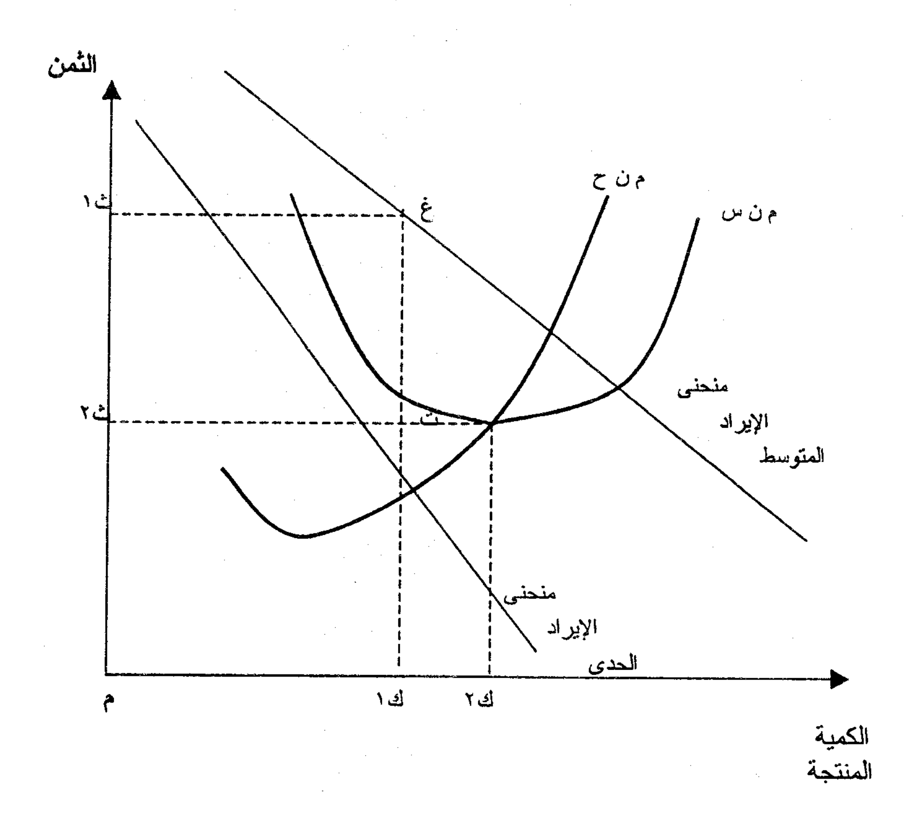
أ) التوازن في المدى القصيـــــــر :

يعظـــم المشـــروع أرباحـــه في هذه السوق عندما يحقق مستوى الإنتاج الذي تتعادل عنده النفقة الحدية مع الإيراد الحدي. وفي هذه الحالة يحقق المشروع أرباحا زائدة (غير عادية) كما يظهر في الشكل رقم ٥٠.

شكل رقم ٥٠

توازن المنتج فى سوق المنافسة الاحتكارية

فى المدى القصير



فالمشـــروع الممـــثل فى الشكل سيستمر فى الإنتاج حتى تتساوى النفقة الحدية مع الإيراد الحدى. ومن ثم يتحدد توازن المنتج عندما يتقاطع منحـــنى الإيراد الحدى مع منحنى النفقة الحدية فى النقطة ت التى تعادل مســـتوى الإنـــتاج م ك$_{١}$. ويتحدد الثمن بإقامة عمود من النقطة ك$_{١}$ لـــيقابل منحنى الطلب (الذى هو ذاته منحنى الإيراد المتوسط) فى النقطة

ع، وهو ما يعادل مستوى الثمن م ث ١ . ففى هذا الوضع يحقق المنتج أقصى ربح ممكن. ومن السهل ملاحظة أن المنتج فى سوق المنافسة الاحتكارية يتوقف بالإنتاج عند مستوى أقل من مستوى الإنتاج الأمثل الذى يتحدد بتقاطع منحنيا النفقة المتوسطة والنفقة الحدية (ك١ < ك ٢)، كما يبيع المنتج سلعته بثمن أعلى من الثمن الذى يناسب الحجم الأمثل للإنتاج (ث ١ > ث ٢). وينتج عن ذلك أن المشروع لا يستغل طاقته الإنتاجية بشكل كامل ، ولكنه مع ذلك يحقق أرباحا زائدة تعادل المساحة المؤشرة فى الشكل.

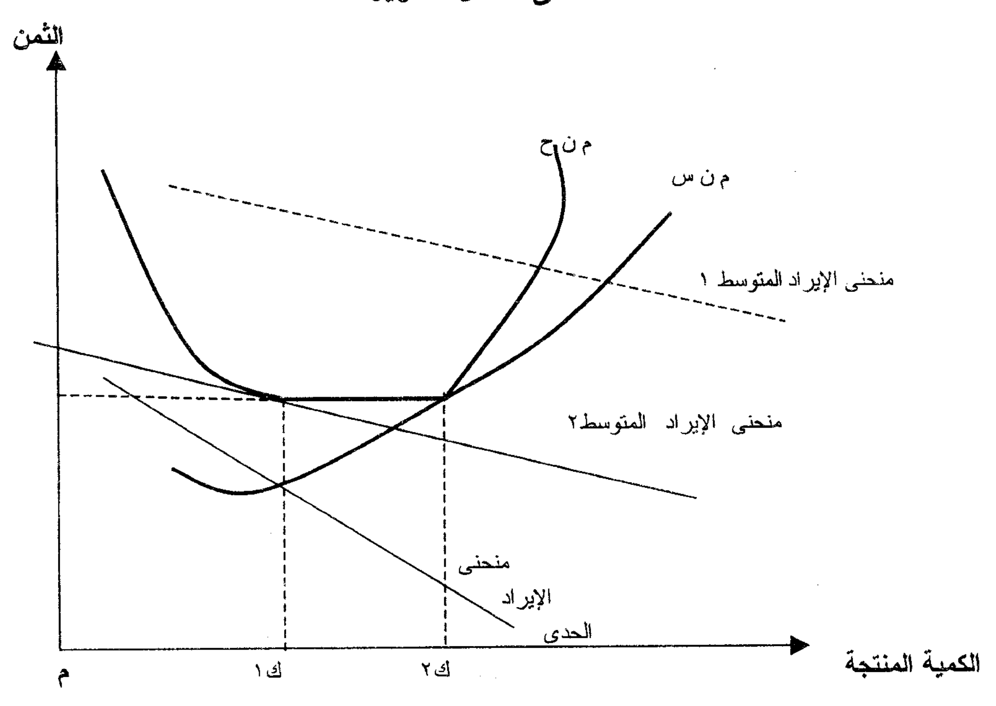
ب) التوازن فى المدى الطويل :

باعتبار أنه لا توجد فى سوق المنافسة الاحتكارية قيود على الدخول إلى الصناعة أو الخروج منها، وبالنظر لإمكانية تحقيق أرباح زائدة للمشروع فى المدى القصير، فإن العديد من المشروعات الجديدة سوف تدخل لهذه الصناعة بغرض الحصول على هذه لأرباح. وسوف تسعى هذه المشروعات لإنتاج سلع قريبة الشبه تماما بالسلع التى تنتجها المشروعات القديمة مما يسحب جانبا من الطلب، ومن ثم -كما يظهر فى الشكل رقم ٥١- ينتقل منحنى الإيراد المتوسط للمشروع القديم إلى أسفل والى اليسار.

شكل رقم ٥١

توازن المنتج فى سوق المنافسة الاحتكارية

فى المدى الطويل



وسوف يستمر هذا المنحنى فى تحركه نحو أسفل والى اليسار إلى أن تنتهى الأرباح الزائدة ويستقر عدد المشروعات فى الصناعة، وحينئذ سوف يتماس منحنى الطلب (منحنى الإيراد المتوسط) مع منحنى النفقة المتوسطة دون أن يتقاطع معه عند حجم الإنتاج الذى يحقق أقصى ربح ممكن (ك ١) ويتحدد بتقاطع منحنى النفقة الحدية مع منحنى الإيراد الحدى للمشروع. فعند هذا المستوى يحقق المشروع توازنه ويعظم أرباحه

وعـــنده أيضا يتساوى الإيراد المتوسط للمشروع مع نفقته المتوسطة التى تساوى بدورها الثمن مما يعنى زوال الأرباح الزائدة.

ومـــع ذلك تجدر ملاحظة أن مستوى التوازن فى المدى الطويل يقـــع دائمـــا عـــند نقطـــة أعلـــى من المستوى الأدنى لمنحنى النفقـــة المتوســـطة، ومـــن ثـــم يقـــع الثمن فى مستوى أعلى من مستوى النفقة المتوســـطة الدنـــيا وأعلى من مستوى النفقة الحدية، ولكن لا توجد أرباح زائدة لأن نفقات المستوى الحالى للإنتاج هى أيضا أعلى من الحد الأدنى للـــنفقة. وبعبارة أخرى فانه فى المدى الطويل يقدم المشروع فى سوق المنافســـة الاحـــتكارية ناتجـــا أقل (ك$_1$ < ك$_2$) بثمن أعلى وبنفقة أعلى مقارنـــة بالمشروع فى سوق المنافسة التامة . فهناك طاقة معطلة وفاقد اقتصـــادى تسببه سوق المنافسة الاحتكارية للمجتمع لأن المشروعات لا تنتج أبدا عند مستوى الكفاءة الأمثل.

يتبقى أن نشير إلى أن الوسيلة الأساسية التى يلجأ إليها المشروع فـــى سوق المنافسة الاحتكارية للعودة إلى تحقيق أرباح زائدة هى الدعاية لإقـــناع المســـتهلك بـــأن ســـلعته أكثر تميـــــزا من السلـــع الأخرى. ولكن المشروعات الأخرى تلجأ أيضا من جانبها لنفس السلاح مما يؤدى غالـــبا إلى إعادة تقسيم السوق بين المتنافسين على النحو الذى كانت عليه مـــن قـــبل. وهو ما يعنى أن نفقات الدعاية والإعلان على أهميتها إنما تشكل على مستوى الاقتصاد ككل فاقدا أو خسارة اقتصادية يتحمل نفقتها المســـتهلكون والمجـــتمع. ومـــع ذلك فقد تتضمن الدعاية أحيانا بعض المعلومـــات المفـــيدة للمســـتهلكين تيسر عليهم عملية الاختيار بين السلع المعروضـــة علـــيهم ، ولكـــن ذلك لا يحدث سوى نادرا. فمعظم صور

الدعايـــة تدغـــدغ عواطـــف ورغـــبات المستهلكين وتولد لديهم مشاعر متناقضـــــــة من الإحباط واستلاب الإرادة ، وذلك بدلا من أن تقدم لهم المعلومات المفيدة وتنير لهم طريق الاختيار الموضوعى بين السلع.

رابعـــا - ســـوق احتكـــار القلـــة :

فـــى تناولنا لهذه السوق سنبدأ بتعريفها وتحديد خصائصها، ثم ننتقل لبيان توازن المنتج فيها .

١ - تعريـــف وخصـــائـص احتكـــار القلـــة :

يوجـــد احـــتكار القلة oligopoly عندما يسيطر عدد محدود من المشروعات على صناعة معينة. وتعد تلك هى الحالة الأكثر شيوعا فى معظم الاقتصادات خاصة بالنسبة للصناعات الأساسية. فإذا نظرنا لطبيعة الأســـواق من ناحية القوة الاقتصادية فسنجد أن احتكار القلة يمثل الشكل الأكـــثر أهمية من أشكال السوق حيث نجد أن عددا محدودا من الشركات العملاقة تقدم أغلب المنتجات وتحوز معظم الثروات فى أكثر المجتمعات ليبرالـــية مثل الولايات المتحدة الأمريكية. فصناعة الطائرات الأمريكية تهيمـــن علـــيها شركتان فقط (لوكهيد وبوينج) وصناعة السيارات تسيطر علـــيها تقريـــبا عـــدة شركات محدودة (جنرال موتورز، فورد، كريزلر) وصـــناعة الحاسبات وبرامجها تسيطر عليها أيضا بضعة شركات (آى. ب. ام، أبـــل، كومـــباك، ديل، مايكروسوفت، انتل) . . الخ. وتصل ســـيطرة هذه الفئة المحدودة من الشركات العملاقة على أكثر من ٨٠ % وأحـــيانا ٩٥ % من إجمالى ناتج الصناعة التى تتحكم فيها. فعلى سبيل

المـــثال تصـــنع أربع شركات فقط نحو ٩٨% من الغسالات المنتجة فى الولايـــات المتحدة الأمريكية. وفى القطاع الغذائى تظهر الإحصائيات أن أكـــبر أربـــع شركات فى صناعة اللحوم المعبأة تنتج ٨٥% من إجمالى الإنـــتاج الأمـــريكى علـــى حين تقتسم ١٢٤٥ شركة أقل من ١٥% من الســـوق. ويصدق هذا أيضا على مستوى العالم ككل حيث يصل نصيب الشركات العملاقة عابرة الجنسية فى بعض الصناعات إلى أكثر من ٧٠ % مـــن الإنـــتاج العـــالمى لهـــذه الصناعات. فعدد محدود من الشركات الأمريكـــية واليابانـــية والأوربية يسيطر على صناعات عالمية هامة مثل الأدويـــة والمنـــتجات الإليكترونـــية والمنتجات النفطية وأدوات التجميل والـــنظافة وغـــيرها. وفى هذا الصدد أيضا تظهر الإحصائيات أن أكبر خمس شركات منتجة للسيارات فى العالم تزيد حصتها على النصف وأن أكبر عشر شركات تنتج وحدها ثلاثة أرباع الإنتاج العالمى من السيارات. وبصـــفة عامة فإن نحو ٥٠ شركة فقط تنتج أكثر من ١٥% من إجمالى إنتاج القطاع الصناعى فى العالم.

ويتمـــيز المشروع فى سوق احتكار القلة بأنه يواجه منحنى طلب غـــير محـــدد وغير يقينى بالنسبة للسلعة التى ينتجها. فحجم الكمية التى يبـــيعها عـــند أى ثمن يتأثر جوهريا بأفعال وسلوك منافسيه، مما يقتضى دراســـة فعـــل ورد فعل مختلف المشروعات المتنافسة فى سوق احتكار القلة. فسلوك المشروع فى هذه السوق لا يتأثر فقط بسلوك منافسيه ولكنه أيضـــا يؤثـــر فى سلوكهم. فإذا أقدم على تغيير الثمن الذى يبيع به فإنه يجب أن يتوقع رد فعل من جانبهم على هذا التغيير وهو ما سيؤثر بالتالى علـــى اســـتجابة المســـتهلك للتغيير الأول الذى قام به. فأى تصرف من

جانــب أحــد المتنافســين المحدودين فى سوق احتكار القلة سيكون محل دراسة ورد فعل من جانب بقية المتنافسين. فهناك فى واقع الأمر اعتماد متــبادل mutual interdependence وتبعــية متــبادلة mutual dependence بيــن المنتجيــن فى سوق احتكار القلة. وهذه هى أبرز خصائص هذه السوق التى تميزه عن الأسواق الأخرى.

ففــى سوق المنافسة التامة يواجه المشروع منحنى طلب لا نهائى المــرونة مما يعنى أنه يستطيع أن يبيع أية كمية يشاء دون أن يؤثر فى الثمــن الســائد ودون أن يؤثر أو يتأثر بالكمية المباعة من المشروعات الأخــرى. وفــى ســوق الاحــتكار ينفرد المشروع بالإنتاج ومن ثم لا يواجــــــه متنافســين آخريــن يؤثر عليهم أو يتأثر بهم. وفى سوق المنافســة الاحتكارية يصعب على المنتج دراسة انعكاسات قراراته على المنتجين الآخرين أو تأثير قراراتهم عليه بالنظر لوجود عدد كبير جدا من المشروعات التى تتقاسم السوق واحتمال دخول مشروعات جديدة إليها أو خروج مشروعات قائمة.

٢ - تــوازن المــنــتــج فى ســوق احتكــار القلة :

فــى ظــروف عــدم اليقين التى تواجهها المشروعات فى سوق احتكار القلة فان ردود أفعالها ستختلف فى حالة زيادة الثمن عنها فى حالة تخفيض الثمن.

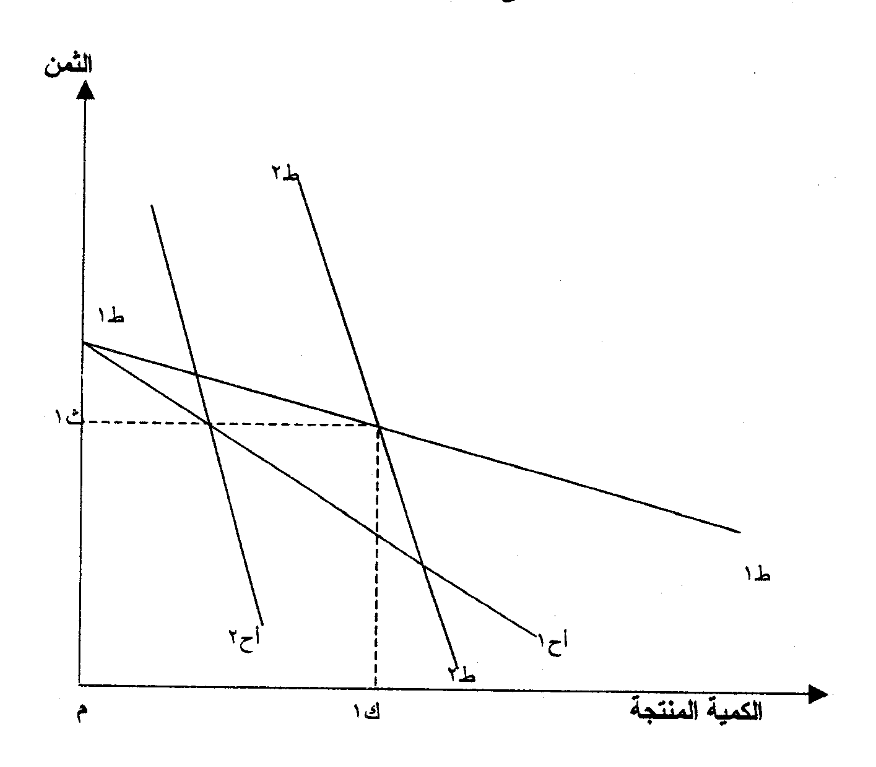
– فـــإذا قام أحد المشروعات برفع الثمن الذى يبيع به فإنه سيفقد آلـــيا جانـــبا مـــن زبائنه لصالح منافسيه الذين يبيعون سلعة متجانسة أو مشـــابهة. ومـــن ثم فإن هذا التصرف من جانب المشروع لن يقود على الأغلب إلى قيام رد فعل من جانب منافسيه الذين سيسعدهم الحصول على زبائن جدد.

– أمـــا إذا قـــام أحد المشروعات بخفض الثمن الذى يبيع به فإنه سيجذب زبائن منافسيه. ومن ثم يتوقع تحرك هؤلاء الأخيرين للمحافظة على نصيبهم من السوق عن طريق إجراء تخفيض مماثل فى الثمن الذين يبـــيعون بـــه. وقد يتصور البعض أن النتيجة هى عودة السوق إلى حالها الأول واحـــتفاظ كل مشروع بنفس الكمية التى كان ينتجها فى ظل الثمن الجديـــد. ولكـــن ذلـــك غير صحيح على إطلاقه حيث إن تخفيض كافة المشـــروعات للثمـــن الـــذى تبيع به يؤدى إلى جذب زبائن جدد وتشجيع الزبائن القدامى على شراء كميات أكبر مما يقود إلى زيادة حجم مبيعات الصناعة ككل.

ويظهـــر الشكل رقم ٥٢ منحنيان للطلب لمشروع فى سوق احتكار القلـــة. فالمنحنى الأول ط١ ط١ يقوم على افتراض أن المنافسين يجهلون التغيير فى الثمن الذى قام به هذا المشروع. ويقوم المنحنى الثانى ط٢ ط٢ علـــى افتراض أن المنافسين قد ساروا على نهج المشروع الأول وقاموا بخفض مماثل فى الثمن الذى يبيعون به. ويتناسب مع منحنى الطلب ط١ ط١ منحـــنى الإيراد الحدى أ ح١ كما يتناسب منحنى الإيراد الحـــدى أ ح٢ مـــع منحنى الطلب ط٢ ط٢ . ويتقاطع منحنيا الطلب ط١ ط١ و ط٢ ط٢ عند الثمن والكمية السائدان قبل تغير الثمن.

شكل رقم ٥٢

منحنيات الطلب فى سوق احتكار القلة



ومـــن العرض السابق لسلوك المشروعات فى سوق احتكار القلة يمكننا أن نفترض هنا أنه لن يكون هناك رد فعل من جانب المتنافسين إذا رفع المشروع الثمن الذى يبيع به لما وراء حد الثمن ث١ (ومن ثم كمية أقــل مــن م ك١). ومــن هنا يعبر المنحنيان ط١ ط١ و أ ح١ عن طلب المشــروع وإيراده الحدى. ولكن إذا خفض المشروع الثمن الذى يبيع به لأقــل من ث١ فإن منافسيه سيخفضون بالتبعية الأثمان التى يبيعون بها بــالقدر ذاتــه. ومــن ثم فإنه بالنسبة للأثمان الأقل من ث١ (وبالتالى

الكميات الأكبر من ك١) يعبر المنحنيان ط٢ ط٢ و أح٢ عن الطلب والإيراد الحدى للمشروع.

وإذا أدمجنا نوعى رد الفعل المحتملين من قبل المتنافسين واستبعدنا الأجزاء غير ذات العلاقة irrelevant sections من منحنيى الطلب، فإنه يمكننا تكوين منحنى الطلب الحالى. فالجزء الأعلى من منحنى الطلب يمثل حالة عدم وجود رد فعل من جانب المشروعات المنافسة، والجزء الأسفل منه يمثل حالة وجود رد فعل من جانب هذه المشروعات فى صورة خفض مماثل لثمن البيع. وهكذا فإننا نجد أن منحنى الطلب الذى يواجه المشروع فى سوق احتكار القلة يتخذ شكلا مميزا يطلق عليه منحنى الطلب المكسور kinked demand curve . ويكون هذا المنحنى عالى المرونة فى الجزء منه الذى يزيد فيه الثمن عن مستوى الثمن السائد (ث١)، بينما يكون قليل المرونة أو غير مرن فى الجزء منه الذى يقل فيه الثمن عن الثمن السائد.

وكذلك يتخذ منحنى الإيراد الحدى للمشروع فى هذه السوق شكلا مميزا لأنه يتكون أيضا من قسمين أحدهما يتلاءم مع منحنى الطلب ط١ ط١ (فى الشكل رقم ٥٣) والآخر يتلاءم مع منحنى الطلب ط٢ ط٢ . ويهبط الإيراد الحدى فجأة إلى مستويات سالبة فى حالة وجود ردود أفعال مماثلة من المشروعات المتنافسة.

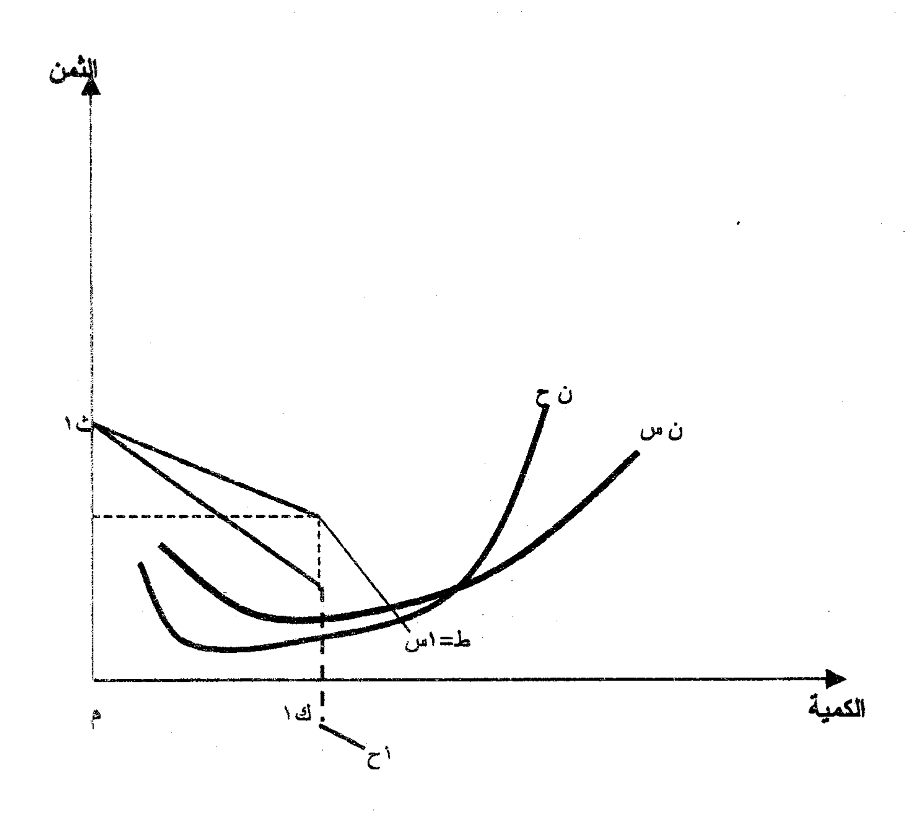
ويتضح من الشكل رقم ٥٣ أن المشروع سيخسر جانبا من أرباحه إذا قام بتغيير الثمن الذى يبيع به سواء بالزيادة أو بالنقصان عن الثمن السائد (ث١)، وكذلك فإنه من مصلحة هذا المشروع تقييد حجم الإنتاج.

فإذا توسع فى الإنتاج لما وراء ك١ فإن النفقة المتوسطة سترتفع كما أن الثمن سينخفض بالضرورة. ومن الواضح أن حجم الإنتاج ك١ أقل من حجم الإنتاج الأمثل الذى تتساوى عنده النفقة الحدية مع الثمن. ولهذا فإنه من غير المحتمل أن يقدم المشروع على أى تغيير فى مستوى الثمن أو فى حجم الإنتاج. فمن الأفضل له أن يسعى لخفض منحنيات النفقات وزيادة منحنيات الإيرادات بدلا من تغيير منحنى الثمن.

والتحليل السابق يفسر لنا ما لوحظ تاريخيا من أن الأثمان فى سوق احتكار القلة تميل إلى الثبات على الرغم من التقلبات التى تصيب الطلب فى المدى القصير. وهو يفسر لنا أيضا لماذا فى المدى الطويل لا تنخفض أبدا الأثمان فى هذه السوق. فهذه الأثمان ترتفع بوضوح فى فترات التضخم ولكنها تظل مستقرة ولا تهبط فى فترات الركود والانكماش.

شكل رقم ٥٣

توازن المنتج فى سوق احتكار القلة



غـــير أن اســـتقرار الأثمان فى سوق احتكار القلة يتحقق أساسا نتـــيجة اعـــتراف المشـــروعات لأحدهـــا بصـــفة **القائد** leader وقبول المشـــروعات الأخرى بدور **التابع** follower . فالمشروع القائد يتخذ القـــرارات المـــتعلقة بتحديد الثمن ، وعلى بقية المشروعات أن تقبل هذه القـــرارات وأن تحذو حذوهـــــا. وينجم عمليا عن سيادة هذا السلوك غـــياب **منافسة الثمن** price competition بين المشروعات فى سوق

احــتكار القلــة. ولا يتبقى أمام هذه المشروعات لتمييز منتجاتها سوى التركــيز علــى تحســين نوعــية المنتجات أو استخدام أساليب الدعاية والاعــلان. واخــتفاء منافسة الثمن يعنى بوضوح أن كافة المشروعات تســعى لاختيار الثمن الذى يعظم أرباحها ككتلة واحدة مما يجعل انطباق تحلــيل تــوازن المحتكر أوجب بالتطبيق فى هذه الحالة. فتفسير سلوك المنــتج فــى حالة غياب منافسة الثمن فى سوق احتكار القلة لا يمكن أن يــتحقق مــن خلال نظرية الثمن فى ظل المنافسة ولكن من خلال نظرية الثمن فى ظل الاحتكار.

ورغــم وجــود قوانيــن ضد الاحتكار وضد تركيز المشروعات ودمجهــا واتفاقهــا على ثمن موحد Antitrust Laws فى دول عديدة أبرزها الولايات المتحدة الأمريكية ، فإن المشروعات العملاقة تنجح عادة فــى التوصل إلى اتفاقات غير رسمية وشفوية تمكنها من تنسيق سياساتها التجارية والسعرية للاحتفاظ بسيطرتها المشتركة على السوق ولغير صالح صغار المنتجين والمستهلكين.

ويلاحــظ أن اســتقرار الأثمان يكون فى سوق احتكار القلة أكثر وضــوحا منه فى سوق الاحتكار لأن المشروعات تخشى تحريك أثمانها لأن ذلــك يــؤدى إلــى ردود أفعال غير متوقعة من جانب المتنافسين . فتخفــيض أحد المشروعات للثمن الذى يبيع به قد يـــؤدى إلى حــرب أثمان أو حرب أسعار price war بين كافة المنتجين بمنطق علىّ وعلى أعدائــى مما يقود إلى خسارة المنتجين جميعا. ولهذا يكون كل مشروع فى غاية الحذر فيما يتعلق بخفض الثمن مقارنة بحالة رفع الثمن الذى قد لا يســبب أى رد فعل من جانب المنافسين على النحـــو الذى أوضحناه

سلفا. ومن ثم يلاحظ أن الاتجاه العام فى سوق احتكار القلة هو انحراف المستوى العام للأثمان للارتفاع وليس للانخفاض.

ويتعين ألا نفهم من التحليل السابق أن استقرار الأثمان فى سوق احتكار القلة يكون دائما أو أبديا. فكثيرا ما يحدث نزاع بين المشروعات المتنافسة المسيطرة على السوق وقد يقود ذلك إلى خفض أحد للمشروعات للثمن الذى يبيع به ومن ثم اشتعال حرب الأسعار. ولكن مثل ذلك الوضع لا يستمر طويلا إذ سرعان ما يظهر مشروع قائد جديد يتولى مهمة قيادة الصناعة وتحديد مستوى الأثمان الذى يعظم أرباح الصناعة ككل. ولهذا فان تمييز سوق احتكار القلة عن سوق الاحتكار لا يكون واضحا إلا فى غضون تلك الفترات القصيرة التى تشهد الصراع بين الشركات المتنافسة. أما فيما عدا تلك الفترات فإنه من الصعب التمييز بين سلوك المنتجين فى سوقى الاحتكار واحتكار القلة. فسلوك الشركات العملاقة المسيطرة على بعض الصناعات يكاد أن يكون سلوكا احتكاريا خالصا رغم تعدد الشركات فى الصناعة. فهذه الشركات تحدد أثمان منتجاتها على النحو الذى يعظم أرباحها تماما على النحو الذى تفعله الشركة المحتكرة.

ومن أبرز خصائص سوق احتكار القلة أن تكون الشركات المسيطرة فيه كبيرة الحجم سواء من حيث رقم الأعمال أو رؤوس الأموال المستثمرة أو أحيانا عدد العاملين وهو ما يقود إلى عدة نتائج تتنافى مع أركان سوق المنافسة التامة المعروفة:

أولا: أن ضخامة الحجم تمنح حماية للشركة المحتكرة ضد المنافسة المحتملة حيث تجعل من الصعوبة بمكان على المستثمرين الآخرين الآخرين للدخول لهذه السوق.

ثانـــيا : أن ضخامة الحجم تيسر للشركات المحتكرة تجنب الخروج غير الإرادى مـــن الســـوق. فقدرتها على مقاومة تغيرات أحوال السوق تكون أكـــبر ورغبة الدائنين فى إرغامها على الإفلاس تكون أقل. وللتدليل على ذلك يذكر أنه فى عام ١٩٢٩ كانت هناك فى الولايات المتحدة الأمريكية ١٠٠ شركة تنتج السيارات لم يعش منها بعد أزمة الكساد الكبير Great Depression ســوى ٨ شركات كانت ٧ منها هى الأكبر حجماً فى عام ١٩٢٩. والشـــركات الثلاث المتبقية الآن فى تلك الدولة كانت هى بالذات الأكبر حجماً بين شركات السيارات فى العشرينات من القرن العشرين.

ثالثاً: أن هيمنة شركة أو عدد قليل من الشركات الأصغر لتطوير أساليبها الإنتاجـــية والتسويقية واستحداث منتجات جديدة والنجاح فى طرحها فى ســـوق احـــتكار القلـــة. ويشار فى هذا الصدد إلى أن تملك شركة فيليب موريس Phillip Morris لشركة كرافت Kraft فى عام١٩٨٨ قد أدى إلى نتائج سلبية على المنافسة خاصة على تجار تجزئة المواد الغذائية ولم يفـــد كثـــيراً المســـتهلكين. فهى بسيطرتها على نسبة ضخمة من التجارة الداخلـــية فـــى قطـــاع المواد الغذائية والبقالة تخنق التطوير لأنها تستبعد الاهـــتمامات الـــنابعة من التنوع الإقليمى والسكانى الذى كان دائماً منشأ المنتجات المستحدثة. وغنى عن القول أن هيمنة شركات أجنبية على هذا القطـــاع فى أحد البلاد تقود إلى التأثير على النمط الاستهلاكى السائد فيه ممـــا يـــؤدى إلـــى المســـاهمة بصورة غير مباشرة فى عملية الاستلاب الحضارى والثقافى.

رابعـاً: أن تحديـد ثمن بيع المنتجات لا يتم -كما أشرنا آنفاً- كمحصلة للتنافس بين قوى العرض والطلب بحيث لا يستطيع مشروع واحد التأثير فـيه وإنمـا يتولى تحديد الثمن فى السوق المشروع القائد صاحب الحجم الأكـبر والحصة الأكثر فى السوق وتتبعه فى ذلك المشروعات الأصغر حجماً.

ومـن ثم فإنه على عكس الافتراضات النظرية لسوق المنافسة التامة نجد أنه فى السوق الاحتكارية بكافة صورها:

- لـن تكـون هـناك منافسة قادرة على جعل الأثمان مساوية للنفقات والأرباح الحدية.
- سـتزيد النفقات الحدية مع زيادة الإنتاج ما دام المشروع قادراً على توزيع نفقاته الثابتة على عدد أكبر من الوحدات المنتجة.
- يكـون الطلـب متأثراً إلى حد بعيد بالتلاعب الذى يقوم به المشروع المهيمن من خلال حملات الدعاية والإعلان.

وقـد أظهـر تحليل الأوضاع الاقتصادية فى أسواق الدول الصناعية الرأسـمالية طـوال القرنيـن التاسـع عشر والعشرين أن أبرز الأنشطة المضادة للمنافسة الحرة تتمثل فى الصور الأربع التالية:

- ممارسـات مقـيدة للمنافسة بسبب الاتفاقات والتحالفات التى تتم بين المشـروعات علـى المسـتويين الأفقـى والرأسى على النحو الذى أوضحناه.
- اسـتغلال أسـاليب الدعايـة والإعـلان لتأكـيد الوضع الاحتكارى والأضرار بحرية المنافسة.

- التعسـف فـى اسـتغلال الوضـع المهيمن dominant position للمشروع فى صناعته.
- التركـيز الاقتصـادى للمشروعات العملاقة نتيجة عمليات الإندماج والسيطرة المالية.

ولذلـك سـعت التشريعات المضادة للاحتكار منذ نهاية القرن التاسع عشـر وحـتى نهاية القرن العشرين لمواجهة هذه التجاوزات من خلال نصوص تتفاوت فى صرامتها وشموليتها.

وقـد تطورت التشريعات الأمريكية فى مجال محاربة الاحتكار على النحو التالى:

١ – قانون تشيرمان Sherman Antitrust Act سنة ١٨٩٠:

يـنص هذا القانون على عدم قانونية كل عقد أو اتفاق أو تآمر يرمى إلـى احتكار التجارة أو تقييدها. ومن أبرز العناصر التى يمكن أن تؤخذ فـى الاعتـبار عند تطبيق هذا القانون حجم الشركة ونصيبها فى إجمالى الصناعة التى تنتمى إليها.

ويـنص القـانون على عقاب كل شخص يحتكر أو يحاول أن يحتكر وحـده أو بالاتفـاق أو الـتآمر مع آخرين جزءاً من التجارة بالغرامة أو بالسجن. ومع ذلك فإن المحكمة العليا Supreme court أخذت فى معظم الأحـيان فـى اشـتراط أن يكون تقييد المنافسة متجاوزاً أو غير معقول unreasonable، ومن ثم لا يكفى للحكم بتقسيم المشروع كبر حجمه أو اتسـاع نصـيبه فى السوق، فلابد أن تكون هناك تصرفات أو سلوكيات معينة مقيدة للمنافسة.

وتوجد مع ذلك استثناءات على هذه القاعدة مثل حالة Alcoa التى حكم فى عام ١٩٤٥ بتقسيمها لأن نصيبها فى سوق الألومنيوم وصل إلى ٩٠% علـــى الـــرغم مـــن عدم وجود دلائل على حدوث تصرفات مقيدة للمنافسة من جانبها.

والواقع أن قانون تشيرمان يطبق غالباً عندما تحاول إحدى الشركات أن تـــزيد نصـــيبها فى السوق عن طريق التملك ونادراً فى حالة الزيادة الطبيعـــية فى حجم الشركة أو فى حصتها فى السوق. ومن أبرز الحالات التى تم فيها تطبيق قانون تشيرمان الحكم بتقسيم شركة البترول استاندرد أويـــل .Standand Oil co وشـــركة الدخـــان الأمريكية American Tobacoo Company فى عام ١٩١١ إلى كيانات مستقلة.

٢- قانون كليتون Clayton Antitrust سنة ١٩١٤:

وهـــو يحرم أنواعاً معينة من عقود البيع التى ترمى إلى التمييز بين المشترين أو تحميل سلع على سلع أخرى أو فرض أسعار غير عادلة علـــى المســـتهلكين. وفـــى عام ١٩١٤ أيضاً تم إنشاء مفوضية التجارة الفيدرالـــية Federal Trade Commission لتـــتولى إنفاذ التشريعات المضـــادة للاحـــتكار، وذلـــك جنباً إلى جنب مع قسم محاربة الاحتكار Antitrust Divison بوزارة العدل.

٣- قـــانون روبنســـون - باتمـــان Robinson-Batman Act سنة ١٩٣٦:

وهـــو معروف شعبيا تحت إسم "قانون سلسلة المحلات" Chain Store Act وهدفه الأساسى هو حماية صغار تجار التجزئة من المنافسة

غـــير المتكافئة التى تمارسها المشروعات الكبرى صاحبة فروع التوزيع الكبـــيرة والمـــتعددة. فهو يجرم منح مزايا أو تخفيضات لأحد المشترين الأمر الذى يؤثر بالسلب على أوضاع بقية المتنافسين.

ومن القضايا التى نظرت فى تطبيق هذا القانون ما يعرف بقضية أفـــون- دالـــتون حيـــث أرسل أحد موظفى شركة أفون للنشر إلى أحد الموزعيـــن المســـتقلين بطريق الخطأ فاتورة تظهر منح سلسلة المكتبات دالـــتون خصـــماً مقـــداره ٤% مقارنة بالأسعار التى تبيع بها للموزعين الآخرين مما أدى إلى قيام اتحاد بائعى الكتب فى كاليفورنيا الشمالية برفع دعـــوى فـــى عـــام ١٩٨٢ ضد ملاك شركة أفون لاقتراحها منح خصم تفضيلى وسرى لأحد المتنافسين.

المراجع

أ – باللغة العربية:

- د. أحمد جمال الدين موسى: **الاقتصاد علم اجتماعى**، المنصورة، مكتبة الجلاء الجديدة، ١٩٩٨.
- د. أحمد جمال الدين موسى، "**محاربة الاحتكار- دراسة اقتصادية وقانونية مقارنة**"، ورقة غير منشورة فى ندوة "أزمة التجارة الداخلية، بين متغيرات السوق المحلى ومتطلبات العولمة"، الجمعية المصرية لتكنولوجيا التسويق، فندق بيراميدز القاهرة، ١٠/٥/ ٢٠٠٠.
- د. رفعت المحجوب، **الاقتصاد السياسى**، القاهرة، دار النهضة العربية.
- د. عبد الهادى النجار، **مبادئ الاقتصاد السياسى**، المنصورة، مكتبة الجلاء الجديدة، ١٩٩٥.

ب – باللغتين الإنجليزية والفرنسية:

- BARRE(R.): **Economie Politique** ‹Paris, PUF,1978
- GITTON(H.) & VITRY(D).**Economie Politique** ‹Paris, Dalloz, 1978.
- MANKIW(N.): **Principles of microeconomics**, Amazon, 2000.
- PINDYCK(R.) & RUBINFELD(D.): **Microeconomics,** Amazon, **1999**
- VATE(M.): **Leçon d'Economie Politique**, Paris, Economica, 1980.

الباب الثالث

التحليل الاقتصادى الكلى

مقدمة

ينقسم التحليل الاقتصادى الحديث الى فرعين رئيسيين: التحليل الوحدى والتحليل الكلى. وينصرف التحليل الوحدى إلى دراسة سلوك الأفراد والوحدات الاقتصادية حيث يتم تحليل سلوك المستهلكين والعائلات والشركات والمؤسسات والعلاقات بينهم فى الأسواق التى يتم فيها تبادل عوامل الإنتاج والمنتجات، بينما ينصرف التحليل الكلى إلى دراسة التجميعات الإجمالية أو الكميات الكلية agregats économiques كالدخل والتوظف والنقود والاستهلاك والاستثمار. فالتحليل الكلى يهتم بالظاهرة الاقتصادية من وجهة نظر شمولية حيث يجتهد فى تجميع كافة المتغيرات الاقتصادية فى عدد محدود من المفاهيم الكلية التى يوجد بينها مجموعة من العلاقات المميزة.

وقد اشتق تعبير الاقتصاد الكلى فى أصله الأجنبى macroeconomics; macroéconomie من اللفظ اليونانى القديم *macros* أى الكبير، بينما اشتق تعبير الاقتصاد الوحدى microeconomics; microéconomie من اللفظ *micros* أى الصغير.

وهناك صلة أكيدة بين التحليل الوحدى والتحليل الكلى لأن الجزء يؤثر فى الكل الذى ينتمى له، كما أن الكل يتأثر بدوره بطبيعة ومضمون الأجزاء المكونة له.

غير أن العلاقة بينهما ليست بسيطة، فهى كما يراها أحد الاقتصاديين تماثل العلاقة بين الشجرة والغابة التى تحتويها. فالشجرة تولد وتنمو وتموت، بينما تستمر حياة الغابة متصلة بنفس الخصائص، حيث يستبدل بالأشجار الميتة أو المقطوعة أخرى جديدة تأخذ نفس الدورة من الغرس إلى النضج إلى الموت دون أن يؤدى ذلك إلى تغيير فى الحالة العامة للغابة أو فى خصائصها أو تقسيماتها أو المتوسطات العمرية لمجموع الأشجار بها. كما يلاحظ أن كل شجرة تنمو بمفردها ولا تؤثر فى الخصائص البيئية المحيطة بها ولا تستلزم تخطيطا أو إدارة او تنظيما معينا، فى حين أن الغابة ككل تؤثر بصورة ملموسة على البيئة ويستلزم الحفاظ عليها وجود قدر من التخطيط والإدارة والتنظيم.

يتضح من المثال السابق أن موضوع التحليل الكلى يختلف عن موضوع التحليل الوحدى على الرغم من أن الكميات الكلية ليست فى واقع الأمر سوى مجموع الكميات الجزئية. ويقود هذا الاختلاف إلى ضرورة الحرص فى استخدام التعبيرات الاقتصاديـــة لتغير مدلولاتها فى نطاق كل من التحليلين.

فعلى سبيل المثال يقصد بتعبير "التوازن" فى التحليل الوحدى تحقيق التوازن بين الطلب والعرض عن طريق التغيير فى الثمن، بينما لا

يتوقف التوازن بين الطلب الكلى والعرض الكلى على التغيير فى الإتجاه العام للأثمان بقدر ما يتوقف على مستوى الدخل الإجمالى وكيفية تخصيصه بين الاستهلاك والادخار.

وترجع بدايات التحليل الكلى إلى القرن الثامن عشر حيث كان فرانسوا كناى François Quesnay (١٦٩٤ - ١٧٧٤) هو أول من وضع نموذجا للدورة الاقتصادية الكلية وذلك فى مؤلفه المشهور " الجدول الاقتصادى " Le tableau économique ، كما اهتمت المدرسة التقليدية الانجليزية (آدم سميث - دافيد ريكاردو - توماس مالتوس - جون ستيوارت ميل) أيضا بدراسة الاقتصاد الكلى، وكذلك فعل كارل ماركس. وتلى ذلك فترة ركود وعدم اهتمام وانصراف إلى الاقتصاد الوحدى استمرت خلال الفترة ١٨٧٠ - ١٩٣٥ إلى أن ظهرت مؤلفات جون مينارد كينز التى أحيت من جديد الاهتمام بالنظر إلى الاقتصاد نظرة كلية.

وسوف نتناول فى نطاق هذا المؤلف موضوعين من أهم موضوعات التحليل الكلى وهما موضوع الدخل القومى وموضوع الدور الاقتصادى للدولة.

الفصل الأول

الدخـــل القومى

سنتناول موضوع الدخل القومى بالشرح من خلال مبحثين نعرض فى أولهما لمستوى الدخل القومى ونخصص ثانيهما لتوزيع الدخل القومى.

المبحث الأول

مستوى الدخل القومى

تتطلب دراسة مستوى الدخل القومى بداءة تحديد مدلول بعض المفاهيم الأساسية المستخدمة فى التحليل الاقتصادى الكلى وتحديد طبيعة العلاقات التى تربط بين هذه المفاهيم كى يمكن قياس الدخل القومى.

والهدف من قياس الدخل القومى وغيره من الكميات الاقتصادية التجميعية أو الكلية هو تحقيق التوازن الاقتصادى الكلى فى المجتمع، ويختلف مفهوم التوازن الكلى بصورة ملموسة عند كل من التقليديين والكينزيين.

ومن هنا نتجه إلى تقسيم هذا الفصل إلى مطلبين نتناول فى أولهما مسألة قياس الدخل القومى وما يتصل بها من تحديد لمفاهيم الكميات الكلية والعلاقة بينها، ثم نعرض فى المطلب الثانى لموضوع التوازن الاقتصادى الكلى.

المطلب الأول

قياس الدخل القومى

يعتبر قياس الدخل القومى ضرورة هامة للتعرف على الخصائص العامة للاقتصاد الوطنى، وبالتالى تمكين الخبراء والمسئولين من وضع السياسات اللازمة للتأثير فى سير العملية الاقتصادية وتلافى أوجه النقص والقصور فى الأداء الاقتصادى ورفع معدل النمو الاقتصادى وتحقيق تحسن فى عدالة توزيع الدخل القومى بين طوائف الشعب وفئاته المختلفة.

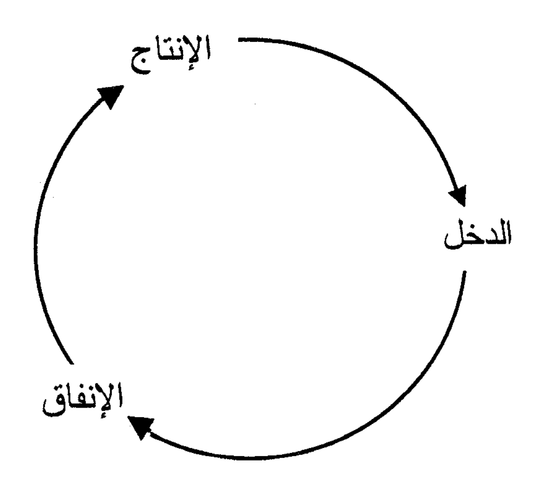
أولا- تعريف الدخل القومى:

يستلزم قياس الدخل القومى تعريفه بوضوح، غير أن هذا التعريف ليس بسيطاً لأننا يمكن أن نعرف الدخل القومى من وجوه عـــدة: فيمكن أن نعرفه من حيث إنتاجه، ومن حيث توزيعه، ومن حيث تخصيصه أو إنفاقه.

فقياس الدخل القومى يثير دراسة الناتج القومى والدخل القومى والإنفاق القومى وهى كميات متساوية بالضرورة فى المدة الواحدة لأنها

أوجه متباينة لحقيقة واحدة منظور إليها من زوايا مختلفة، فالإنتاج يقود إلى توليد الدخول التى يتم إنفاقها من جديد فى الطلب على الإنتاج. فدورة الدخل القومى عبارة عن دورة تدفق دائرى مغلقة تمر بالمراحل السابقة: الناتج – الدخل – الإنفاق.

ويمكن التعبير عن هذه الدورة بالرسم البسيط الآتى:



ومن هنا فإننا يمكن أن نعرف الدخل بأنه مجموع الدخول التى يحصل عليها أفراد المجتمع ومؤسساته نظير اشتراكهم فى العملية الإنتاجية خلال فترة معينة ، أو بأنه قيمة السلع والخدمات التى ينتجها المجتمع خلال هذه الفترة، أو –مرة ثالثة– بأنه مجموع ما ينفقه أفراد المجتمع ومؤسساته خلال نفس الفترة.

وإذا تناولنا هذه التعريفات بقدر أكبر من الدقة والتحديد فإننا سوف نربط بينها على النحو التالى :

أ – الناتج القومى الإجمالى:

وهو يساوى القيمة السوقية الإجمالية للسلع والخدمات النهائية المنتجة بواسطة أفراد المجتمع ومؤسساته الإنتاجية خلال مدة معينة (سنة غالباً). فهو وسيلة لقياس الجهد الإنتاجى الذى حققته الأمة خلال هذه السنة.

ونلاحظ فى هذا التعريف أمرين :

أولاً: أنه لا يأخذ فى حساب الناتج سوى قيمة السلع النهائية وذلك لتجنب التكرار فى الحساب إذ أن قيمة السلع الوسيطة تحسب ضمن قيمة السلع النهائية. فلا يجب على سبيل المثال أن ندخل فى حساب الدخل القومى قيمة إنتاج القطن الخام المستخدم فى صناعة المنسوجات ولا قيمة المنسوجات المستخدمـــــة فى صناعة الملابس الجاهزة، فالواقع أن قيمة القميص الذى يشتريه المستهلك تتضمن قيمة القطن المستخدم فيه وكذلك الخيوط وسائر المواد والخدمات اللازمة لإنتاجه. فإذا أدخلنا قيمة هذه المواد والخدمات فى حساب الناتج القومى ثم أدخلنا أيضاً قيمة القميص الذى اعتمد عليها فى إنتاجه ، فإننا نكون قد حسبنا القيمة نفسها مرتين وبالتالى يكون هناك تكرار فى الحساب يضخم فى رقم الناتج القومى على خلاف الواقع. فحساب الناتج القومى الإجمالى يتم عن طريق إضافة قيمة كافة السلع النهائية المسخدمة سواء للاستهلاك أو الاستثمار خلال سنة الإنتاج.

ومن الناحية العملية نشير إلى أن العمل قد جرى على اعتبار كل ما يشتريه المستهلكون سلعاً أو خدمات نهائية ، كما يحسب الإنفاق الحكومى بافتراض أنه يمثل طلباً على السلع النهائية وحدها - وهو ما يتعارض مع الواقع فى بعض الأحيان - أما مشتريات قطاع الأعمال الخاص فيفرق بشأنها بين السلع الوسيطة التى يتم استبعادها من تقدير الناتج القومى والسلع النهائية التى تحسب ضمن هذه التقديرات كالآلات والمعدات والمخزون السلعــى.

ثانياً: أن الناتج القومى يحسب خلال فترة محددة من الزمن هى السنة. يترتب على ذلك أن الناتج هو مقياس للتيارات أو التدفقـــــات flux; Flow وليس مقياساً للرصيد stock أو الثروة ; richesse wealth المتراكمة فى لحظة معينة. فالناتج القومى يقيس الإنتاج خلال مدة السنة ولكنه لا يقيس قيمة ثروة الأمـــــة فى وقت معين. ويتعين التمييز بين الناتج القومى الإجمالى مقدراً بالقيمة السوقيـــة والناتج القومى الإجمالى مقدراً بتكلفـــــة عناصـــر الإنتاج. فالواقـــع أن حساب الناتج القومى الإجمالى مقدراً بثمن السوق يتضمن قيمة هذا الناتج بتكلفة عوامل الإنتاج مضافاً إليه قيمة الضرائب غير المباشرة ومخصوماً منها قيمة الإعانات. فسعر بيع المنتجات لا يعادل تكلفة الإنتاج والربح وحدهما وإنما تفرض الدولة الضرائب على الإنتاج والاستهلاك كما تمنح المشروعات أحياناً إعانات اقتصادية فيؤثر ذلك على ثمن المنتجات بالزيادة أو النقصان.

وهكذا فإن:

الناتج القومى الإجمالى بثمن السوق = الناتج القومى الإجمالى بثمن عوامل الإنتاج + الضرائب غير المباشرة – الإعانات.

وبالتالى يمكن تقدير قيمة الناتج القومى الإجمالى بثمن عوامل الإنتاج بإحدى طريقتين:

الناتج القومى الإجمالى بثمن عوامل الإنتاج = الناتج القومى الإجمالى بثمن السوق – الضرائب غبر المباشرة + الإعانات.

أو بأنه قيمة الأجور والفوائد والريوع والأرباح (وهى العناصر التى تشكل الدخل القومى).

وبالتالى فإن الناتج القومى الإجمالى بثمن عوامل الإنتاج = الدخل القومى.

ب– الناتج القومى الصافى:

وهو يساوى الناتج القومى الإجمالى مخصوماً منه استهلاكات الأصول الرأسمالية. فمن المعروف أن السلع الإنتاجية المعمرة كالآلات والمعدات والمنشآت لا تهلك بمجرد استخدامها مرة واحدة وإنما تتلف بتكرار استعمالها حتى تصبح بعد فترة غير صالحة للاستخدام.

فإذا افترضنا أن الآلات تستهلك بمضى عشر سنوات على بدء استخدامها، فإن المنطق السليم يفرض على المشروع أن يدخل عشر ثمن هذه الآلات ضمن تكاليف الإنتاج ويخصمها من قيمة الإنتاج الإجمالى. وبتطبيق نفس المنطق على المستوى القومى فإن قياس مقدار الاغتناء

الحقيقى للأمة خلال فترة العام يقتضى خصم استهلاكات الأصول الرأسمالية من قيمة الناتج القومى الإجمالى.

وهكذا فإن الناتج القومى الصافى = الناتج القومى الإجمالى - استهلاكات الأصول.

جـ- الإنفاق القومى:

وهو يساوى - كما أسلفنا القول - الناتج القومى والدخل القومى . فالإنفاق القومى الإجمالى = الناتج القومى الإجمالى.

وينقسم الإنفاق القومى الإجمالى ما بين الاستهلاك والاستثمار. وبالتالى فإن:

الناتج القومى الإجمالى = الاستهلاك + الاستثمار.

وحيث إن الدخل القومى الإجمالى ينقسم ما بين الاستهلاك والادخار، أى أن الدخل القومى الإجمالى = الاستهلاك + الادخار.

وحيث إن الدخل القومى الإجمالى = الناتج القومى الإجمالى، فإن **الناتج القومى الإجمالى = الاستهلاك + الادخار.**

وكما سبق البيان فإن:

الناتج القومى الإجمالى = الاستهلاك + الاستثمار .

إذن فإن الادخار = الاستثمار .

ويعد تساوى الادخار والاستثمار شرطاً للتوازن الاقتصادى الكلى. فلكى يتحقق التوازن فى السوق الكلية للسلع والخدمات فإن ما ينتج

يجب أن يشترى ، وهو ما يعبر عنه اقتصادياً بالقول بضرورة تحقيق المساواة بين الطلب الكلى والعرض الكلى.

وتجدر الإشارة من جانب آخر إلى أن الإنفاق القومى يتكون من إنفاق أربعة قطاعات رئيسية:

- القطاع العائلى أى الأفراد والعائلات ويطلق عليه أحياناً القطاع الخاص غير الإنتاجى.
- قطاع الأعمال أو قطاع المشروعات، ويسمى أحياناً القطاع الإنتاجى.
- القطاع الحكومى أو قطاع الإدارة الحكومية.
- قطاع التجارة الخارجية، أى صافى قيمة الصادرات إلى العالم الخارجى بعد خصم قيمة الواردات منه.

ويترتب على ما سبق أن الناتج القومى الإجمالى يتكون من أربعة تدفقات رئيسية:

- نفقات الاستهلاك الخاص.
- الاستثمار أو التكوين الرأسمالى.
- نفقات الاستهلاك الحكومية.
- صافى المعاملات الخارجية.

وهكذا فإن الناتج القومى الإجمالى (الدخل القومى الإجمالى) = الاستهلاك الخاص + الاستهلاك العام + الاستثمار + الصادرات الصافية.

طرق قياس الدخل القومى:

يظهر من العرض السابق أن قياس مستوى الدخل القومى يمكن أن يتم من خلال ثلاث طرق:

١- طريقة الناتج:

ويتم من خلالها قياس قيمة كل السلع والخدمات التى أنتجت خلال السنة. فيتم تقسيم الاقتصاد القومى إلى قطاعات إنتاجية مختلفة : كقطاع الصناعات التحويلية وقطاع الصناعات التعدينية وقطاع الزراعة وقطاع النقل وقطاع الإسكان وقطاع المواصلات .... الخ.

ويقسم كل قطاع من تلك القطاعات إلى أنشطة فرعية تقسم بدورها إلى وحدات إنتاجية مختلفة. ويتم حساب ناتج كل وحدة من هذه الوحدات الإنتاجية.

وغنى عن البيان أن حساب الناتج المستحق من وحدات متباينة فى طبيعة ونوعية إنتاجها يتطلب تقييم هذا الناتج بالنقود. فالناتج القومى هو مجموع القيم النقدية للسلع والخدمات التى أنتجت داخل الدولة خلال سنة القياس . ولا يدخل فى هذا الحساب المنتجات الوسيطة وإنما فقط المنتجات النهائية على النحو السالف بيانه.

ولتجنب ازدواج الحساب فإن رجال الاقتصاد والإحصاء يفضلون استخدام أسلوب القيمة المضافة added value ; survalue لسهولته

ودقته. والقيمة المضافة هى مقدار المساهمة الصافية للوحدة الإنتاجية فى الناتج القومى، أو بمعنى آخر هى قيمة إجمالى إنتاج الوحدة مطروحاً منها قيمة مستلزمات الإنتاج.

فإذا افترضنا أن هذه الوحدة متخصصة فى انتاج الأثاث وبلغت القيمة الإجمالية لمنتجاتها مليون جنيه، فإن أسلوب القيمة المضافة يقضى بضرورة خصم مستلزمات الإنتاج من هذا المبلغ، فنطرح جانباً قيمة الأخشاب الداخلة فى هذه الصناعة واستهلاك الكهرباء واستهلاك الآلات والمعدات واستهلاك المواد الكيماوية ... الخ.

فإذا كانت القيمة الإجمالية لمستلزمات الإنتاج فى حدود تسعمائة ألف جنيه فإننا نقدر القيمة المضافة التى حققتها هذه الوحدة بنحو مائة ألف جنيه. وبتجميع القيم المضافة التى حققتها كافة الوحدات الإنتاجية نحصل على قيمة صافى الإنتاج الذى حققه المجتمع أو بمعنى آخر الناتج القومى.

٢ - طريقة الدخل:

ويعتمد فيها على حساب مجموع عوائد عوامل الإنتاج المختلفة خلال سنة القياس. ففى نطاق كل وحدة أو نشاط أو قطاع إنتاجى يتم حساب مجموع الأجور والفوائد والأرباح والريوع وهى تمثل تكاليف عوامل الإنتاج المختلفة من عمل ورأس مال وتنظيم وأرض. ويعقب ذلك تجميع إجمالى هذه الدخول على مستوى المجتمع بعد خصم التحويلات، فنحصل حينئذ على قيمة الدخل القومى. ويلاحظ أن المحاسبة القومية فى

مصر تقسم الدخل القومى إلى قسمين رئيسيين فقط هما الأجور وعوائد حقوق التملك.

ويظهر مما سبق أن هذه الطريقة تقيس الدخل القومى بعد توزيعه على المساهمين فى العملية الإنتاجية بحسب قيمة مساهمة كل منهم فى الناتج القومى.

٣- طريقة الإنفاق:

يمكن من ناحية ثالثة قياس الدخل القومى بحسب تخصيصه أو استخداماته. فمن المعروف أن الدخل يوجه بعد توزيعه على عوامل الإنتاج إلى استخدامات مختلفة مثل الاستهلاك أو الاستثمار. وفى المجتمع الحديث يتشكل الإنفاق القومى من أربعة تدفقات رئيسية:

- **الاستهلاك الخاص:** وهو مجموع إنفاق الأفراد والعائلات والمشروعات على الخدمات والسلع الاستهلاكية.
- **الاستهلاك العام:** وهو جملة النفقات العامة المخصصة للخدمات والسلع الاستهلاكية.
- **الاستثمار:** ويتكون من إجمالى ما يخصصه القطاعان العام والخاص للانشاءات والآلات والمعدات التى ليس من طبيعتها أن تستهلك نهائياً فى الحال ، وإنما تشكل الأساس لتوليد طاقات إنتاجية إضافية للمجتمع فى المستقبل.
- **صافى الصادرات:** ويمثل محصلة طرح إجمالى الصادرات من إجمالى الوارادات. فإذا كان المجتمع يصدر للخارج سلعاً وخدمات تفوق ما يستورده منه فإن الصافى يكون إضافة إيجابية للدخل القومى. أما إذا

كانت الواردات تفوق الصادرات فإن الصافى يمثل اقتطاعاً سلبيا من الدخل القومى.

وفى نهاية هذا العرض للطرق المختلفة لقياس الدخل القومى نود أن نشير باختصار إلى أنه يفترض أن نحصل على نتيجة متطابقة أيا كانت الطريقة المستخدمة . فقد سبق أن أوضحنا أن الدخل القومى يساوى الناتج القومى وأن كليهما يساوى الإنفاق القومى . ولكن هذا يبدو أمراً متعذراً من الناحية العمليـــــة إلا بعد إجراء مجموعة من التقديرات والتصويبات بالنظر للصعوبات الإحصائية وعدم دقة البيانات واختلاف أساليب الحساب الاقتصادى وعدم وضوح المعايير المستخدمة فى التمييز بين الأقسام الفرعية المندرجة فى مصفوفة الدخل القومى .

المشكلات التى يثيرها قياس الدخل القومى:

يثير قياس الدخل القومى بعض المشكلات الهامة التى نذكر من بينها صعوبة حساب الدخول العينية والمنتجات المستهلكة ذاتياً والناتج الذى يحققه النشاط الاقتصادى غير المنظم. يضاف إلى ذلك أن الدخل القومى بطرق قياسه الحالية لا يعبر عن المستوى الحقيقى للرفاهة الاقتصادية التى يشعر بها أفراد المجتمع ، كما أنه لا يعكس رغم زيادته الإجمالية بالضرورة تحسيناً فى دخول الطوائف الأكثر فاقة فى المجتمع. وأخيراً فإن الزيادة فى الدخل القومى قد تكون مجرد زيادة إسمية بفعل ارتفاع معدل التضخم وبالتالى فإنها لا تعبر عن تحسن حقيقى فى دخول المواطنين. وسوف نعرض لهذه المسائل تباعاً.

١- صعوبة قياس الدخول العينية والاستهلاك الذاتى:

قد يحصل الإنسان على دخله فى صورة نقدية -وهى الصورة الغالبة للدخول في المجتمعات المعاصرة- وهنا يسهل تسجيل هذه الدخول في حسابات الدخل القومي. ولكن قد يأخذ بعض الدخل أو كله صورة عينية كأن يعمل أجير لدى الغير مقابل نفقة إقامته ومأكله، وهنا يصعب فى أحيان كثيرة تقويم هذا الدخل وتسجيله ضمن الحسابات القومية. ومن بين صور الدخول العينية أيضاً استخدام السيارات التى توفرها الشركة أو الإدارة لكبار العاملين بها وتوفير الإقامة المجانية لهم في استراحاتها، وكذلك الوجبات التي تقدمها مجاناً للعاملين بها.

وتثير فكرة الاستهلاك الذاتى قدراً أكبر من المشاكل عند قياس الدخل القومى. فأعمال كاستهلاك المزارع للأرز أو القمح الذى ينتجه أو اصلاح النجار لأبواب البيت الذى يملكه أو استهلاك الأسرة للخضروات والفواكه والورود التى تنتج فى حديقة المنزل أو الخدمات المنزلية التى تقوم بها ربات البيوت لا تدخل جميعها فى مجال التعامل النقدى ويندر من ثم أن تتضمنها حسابات الدخل القومى بصورة دقيقة.

وتبدو المفارقة واضحة عندما نلاحظ أن السيدة " ن " إذا لم تعمل في الخارج وانصرفت إلى رعاية أطفالها فى منزلها فإنها لن تحصل على دخل نقدى وبالتالى تستبعد خدماتها من حسابات الدخل القومى، فى حين أنها لو قامت برعاية أطفال الغير مقابل أجر فإن هذا الدخل سوف تتضمنه الحسابات القومية. كذلك فإن السيد "ك" إذا استأجر مسكناً لدى الغير سيدفع إيجاراً نقدياً يدخل فى حساب الدخل القومى، فى حين أنه لو

أقام فى مسكن يملكه فإن حساب الدخل القومى سوف يخلو من تقدير للمنفعة التى يحصل عليها هذا الشخص من الإقامة فى البيت المملوك له.

ولا جدال فى أن صور الأنشطة غير النقدية المشار إليها سالفاً تعتبر إنتاجاً حقيقاً يمثل زيادة حقيقة فى إنتاج المجتمع ويشبع حاجات هامة ولكنه لا يؤخذ بعين الاعتبار فى الحسابات القومية لأنه يصعب عادة تقويمـــه بالنقود.

ويترتب على ما سبق أنه كلما قل حجم الأنشطة غير النقدية التى تجد سندها فى مبدأ الاكتفاء الذاتى فإن إحصائيات الدخل القومى تسجل زيادة ملحوظه فى حجمه. ومن هنا يلاحظ البعض أن إجمالى الدخل القومى فى بلاد العالم الثالث مقوم بأقل من قيمته الحقيقية بالمقارنة للبلاد الصناعية بسبب اتساع قطاع الاكتفاء الذاتى فى البلاد الأولى مقارنة بالثانية.

٢- صعوبة تقدير حجم الأنشطة المندرجة فى القطاع الاقتصادى غير المنظم:

يطلق على القطاع الاقتصادى غير المنظم secteur informel مرادفات شتى مثل الاقتصاد التحتى économie souterraine أو الاقتصاد الموازى économie parallele أو الاقتصاد غير المنتظم économie irregulière أو الاقتصاد غير الرسمى économie non officielle أو الاقتصاد الآخر seconde économie أو الاقتصاد الأسود économie noire .

ويضم هذا القطاع الأنشطة التى لا تستطيع الحسابات القومية الإحاطة بها إما لسريتها وعدم مشروعيتها وإما بسبب هامشيتها وقلة أهميتها. ومن بين الأنشطة غير المشروعة التى تستخدم فيها أموال هائلة تجارة المخدرات والتهريب الجمركى والتهرب الضريبى والتزويـــر المنظم وتزييف العملات وفرض الإتاوات على الغير والاستيلاء على أراضى الدولة والاتجار فيها بغير حق واستخدام النفوذ والمحسوبية لتحقيق مكاسب مالية واقتصادية وكذلك الاستفادة من حصيلة الرشاوى والوساطات والعمولات .. الخ.

ومن بين الأنشطة التى قد لا تكون غير مشروعة ولكن يصعب الوصول الى تقدير واقعى للدخول المتحققة فيها نذكر: بعض صور الوساطة والسمسرة غير المعلن عنها، تشغيل الأطفال فى بيع المنتجات الهامشية فى وسائل النقل العام ومحطات الركوب والأماكن العامة، أنشطة التسول المنظم وغير المنظم، الأعمال الإضافية التى يمارسها الموظف الى جانب وظيفته، أنشطة المراهنات والقمار ، البقشيش والإكراميات . . الخ.

٣- عدم صلاحية الدخل القومى كمقياس للرفاهة الاقتصادية:

لا نستطيع أن نميز فى رقم الدخل القومى بين طبيعـــة السلع والخدمات. فقد تكون الزيادة فى هذا الدخل متحققة من أنشطة لا تسد حاجة هامة للسكان كإنتاج السجائر والخمور والاتجار فيها، وقد تكون على النقيض ناتجة عن أنشطة حيوية مثل الإنتاج الغذائى والإسكان والبحث العلمى.

كذلك قد ترتبط زيادة الدخل القومى بمخاطر إنسانية وبيئية ، فإذا ارتفع إنتاج مصانع الأسلحة ومصانع السيارات والأسمدة والأسمنت والورق، فإن هذا الارتفاع سوف يأخذ شكل زيادة فى الدخل القومى رغم أنه ينطوى على مجموعة من المخاطر والأضرار ليس أقلها تدمير النفس البشرية والممتلكات والتلوث البيئى الخطير الذى يهدد الإنسان ومستقبل وجوده على الأرض.

وهكذا فإن زيادة الدخل القومى لا تعنى بالضرورة تحسيناً بنفس المقدار فى مستوى رفاهة المجتمع والسكان.

٤- زيادة الدخل القومى قد لا تتضمن تحسيناً فى توزيعه بين طوائف المجتمع:

قد ترتفع القيمة الإجمالية للدخل القومى فى سنة معينة ومع ذلك يتدهور نصيب بعض الفئات الاجتماعية. فإذا كانت هذه الفئات تمثل الأغلبية الفقيرة فى المجتمع كان ذلك مؤشراً لارتباط تحسن الدخل القومى الإجمالى بتدهور مستوى العدالة الاجتماعية وزيادة التفاوت فى الدخول بين أفراد المجتمع.

والعلاقة بين مستوى الدخل القومى وتوزيعه تتطلب تفصيلاً خاصاً ولذلك سوف نعرض لها لاحقاً على استقلال، ولكن يبقى أن نعلم هنا أن الزيادة فى الدخل القومى الإجمالى لا تتضمن بالضرورة زيادة أو تحسيناً فى دخول جميع طوائف وأفراد الشعب، وإنما يمكن أن تكون هذه الزيادة من نصيب بعض الطوائف والأفراد دون سائر المجتمع.

٥ - زيادة الدخل القومى قد تكون زيادة ظاهرية لا تعكس تطوراً فى الدخول الحقيقية:

يتعين التفرقة بين الزيادة النقدية فى الدخل القومى والزيادة الحقيقية، فالأولى تعكس مجرد زيادة إسمية فى القيمة النقدية للدخول بينما تنطوى الثانية على تقدير للتطــور فى القيمة الواقعية للدخول بعد تخليصها من أثر التضخم، وهى مهمة ليست يسيرة وتنطوى على قدر كبير من التحكم . غير أن الدخل الحقيقى يظل بلا جدال أقرب من الدخل النقدى فى التعبير عن مستوى معيشة الأفراد والجماعات.

ويمكن أن نصل إلى تحديد مستوى الدخل الحقيقى من خلال التعرف على التغير فى القوة الشرائية للدخل النقدى ، والوسيلة المعتادة المتبعة لقياس هذا التغير هى استخدام الرقم القياسى للأسعار.

فإذا افترضنا أن المستهلك العادى يشترى مجموعة من السلع فى سنة ما تؤخذ كأساس (١٩٩٠ مثلا) وأن التكلفة الإجمالية لهذه السلع بالنسبة للمشترى هى فى المتوسط ١٠٠٠ جنيه خلال تلك السنة، فإننا إذا أعدنا حساب تكلفة نفس المجموعة من السلع فى سنة لاحقة (١٩٩٦ مثلا) لتبين لنا وجود اختلاف فى هذه التكلفة بالمقارنة لسنة الأساس (كأن تصبح ١٨٠٠ جنيه مثلا).

وهكذا فإن حصول المستهلك على نفس مجموعة السلع التى كان يحصل عليها فى عام ١٩٩٠ بما قيمته ١٠٠٠ جنيه قد أصبح يكلفه فى عام ١٩٩٦ حوالى ١٨٠٠

وعلى هذا يكون الرقم القياسى البسيط للأسعار =

القيمة النقدية لمجموعة المشتريات في سنة ١٩٩٦
القيمة النقدية لمجموعة المشتريات فى سنة ١٩٩٠

$$\frac{١٨٠٠}{١٠٠٠} \times ١٠٠ = ١٨٠$$

أو ١٨٠ بالمقارنة لسنة الأساس (١٠٠) .
فكأن الأسعار قد أرتفعت بين السنتين بنسبة ٨٠% .

ويلاحظ أن القوة الشرائية للجنيه هى عبارة عن مقلوب الرقم القياسى للأسعار، فإذا كان الرقم القياسى للأسعار فى عام ١٩٩٦ هو ١٨٠% ، فإن القوة الشرائية للجنيه تصبح ١٠٠/١٨٠، أى ٠,٥٥٥ مما كانت عليه فى عام ١٩٩٠.

ويمكن لغرض الشرح أن نعمم الطريقة السابقة – رغم الانتقادات التى توجه إليها لبساطتها الشديدة، وعدم إحاطتها بالأوزان النبسية للسلع المختلفة – على مستوى الدخل القومى. وسوف نلاحظ حينئذ تفاوتا كبيرا بين قيمة الدخل القومى بالأسعار الجارية وقيمته الحقيقة (أى بالأسعار الثابتة).

فإذا كان الدخل القومى يقدر بنحو ٣٠ مليار جنيه فى سنة الأساس (١٩٩٠) ثم ارتفع بالأسعار الجارية إلى ٦٠ مليار فى عام ١٩٩٦، فإننا يمكن أن نحسب الدخل الحقيقى بضرب الدخل النقدى فى القوة الشرائية للنقود (مقلوب الرقم القياسى للأسعار).
إذن الدخل القومى الحقيقى فى عام ١٩٨٦ =

$$\frac{٦٠ \times ١٠٠}{١٨٠} = ٣٣,٣٣٣ \text{ مليار جنيه}$$

وإذا كان عدد السكان فى مصر قد ارتفع فى نفس الفترة من ٥٢ مليونا فى عام ١٩٩٠ إلى حوالى نحو ٦٠ مليونا فى عام ١٩٩٦، فإن النصيب المتوسط للفرد فى الدخل النقدى الإجمالى يكون قد ارتفع ظاهريا

من: $\frac{٣٠٠٠٠}{٥٢}$ = ٥٧٧ جنيها فى عام ١٩٩٠

إلى: $\frac{٦٠٠٠٠}{٦٠}$ = ١٠٠٠ جنيها فى عام ١٩٩٦.

ولكنه من الناحية الواقعية قد انخفض بسبب تدهور القيمة الشرائية للنقود فأصبح :

$\frac{٣٣٣٣٣}{٦٠}$ = ٥٥٦ جنيها فى عام ١٩٩٦ .

أى أنه بسبب ارتفاع الأسعار وانخفاض القوة الشرائية للنقود وزيادة السكان فإن الدخل الحقيقى المتوسط للفرد قد انخفض فى عام ١٩٩٦ بالمقارنة لعام ١٩٩٠ على الرغم من أن الدخل القومى النقدى قد تضاعف خلال نفس المدة.

نخلص مما سبق إلى أنه لا يترتب بالضرورة على كل زيادة فى الدخل القومى تحسنا فى مستوى معيشة السكان إذ يجب أن نفرق بين مجرد الزيادة النقدية والزيادة الحقيقية التى يتم التوصل إليها بعد استبعاد أثر التضخم .

ويبقى أن نشير فى النهاية إلى أنه رغم الانتقادات التى نوجهها للدخل القومى كمقياس لإجمالى الدخول فى المجتمع، فإنه لا يزال أبسط وأكفأ المقاييس التى توصل إليها الاقتصاديون حتى الآن.

المطلب الثانى

توازن الدخل القومى

اعتقد الاقتصاديون التقليديون (الكلاسيك) أن توازن equilibrium; équilibre الدخل القومى لا يتحقق إلا فى حالة التشغيل الكامل full employment; plein emploi وأن الآليات التلقائية لقوى السوق قادرة على تحقيق هذا التوازن فى كافة الظروف. غير أن كينز قد أكد مستعينا بدراسة الواقع التاريخى فى أوروبا خلال القرن التاسع عشر والثلث الأول من القرن العشرين عدم صحة هذه الفرضية وأكد أن الاقتصاد يمكن أن يجد توازنه فى ظل التشغيل غير الكامل.

هذا الاختلاف فى مفهوم التوازن عند التقليديين والكينزيين يستوجب أن نتناول باختصار على التوالى العرض التحليلى لكل من المدرستين.

أولا- التوازن فى النظرية التقليدية:

وفقا للنظرية التقليدية فإن التوازن الكلى الوحيد الممكن هو التوازن القائم على التشغيل (التوظيف) الكامل للقوى الإنتاجية. ففى المجتمعات التى تمارس تقسيم العمل يشكل إنتاج البعض طلبا على ما يقوم بإنتاجه البعض الآخر. وبالتالى فإن الطلب الكلى يكون دائما مساويا للعرض الكلى، أى أن الناتج والدخل يكونان دائما عند مستوى التشغيل الكامل. فلو ظلت بعض الموارد المادية أو البشرية غير مستغلة فإن إنتاجا إضافيا سوف يتحقق حتى يصل الاقتصاد إلى مستوى تشغيله الكامل.

ويترتب على ذلك أن أى اختلال قد ينتج عن عدم تناسب المنتجات مع الحاجات لا يكون إلا عارضا ومؤقتا، فسرعان ما تصححه آليات السوق.

ويلاحظ أن التقليديين يعتقدون أن حجم الناتج القومى يتوقف أساسا - فى المدى القصير- على حجم العمالة. فحجم رؤوس الأموال ومستوى المعرفة التقنية يعتبران من المعطيات التى لا ينتابها تغير ملموس فى المدى القصير. ومن هنا تولى المدرسة التقليدية توازن سوق العمل أهمية خاصة ولكنها لا تغفل أيضا أهمية التوازن فى سوق المنتجات والخدمات وكذلك التوازن فى السوق النقدية.

أ- التوازن فى سوق العمل:

يكون الطلب على العمالة فى النموذج التقليدى متناسبا بطريقة عكسية مع معدل الأجور الحقيقة، أى أنه كلما انخفض مستوى الأجور الحقيقية كلما ارتفع طلب المشروعات على العمالة الجديدة. ويبرر ذلك بأنه فى نظام المنافسة الكاملة حيث تسعى جميع المشروعات لتعظيم أرباحها maximisation du profit ; profit maximization يكون ارتفاع معدل العمالة رهنا بانخفاض المعدل الحقيقى للأجور، لأن هذا الانخفاض يتيح لأصحاب المشروعات زيادة أرباحهم ويدفعهم بالتالى لزيادة الإنتاج، ومن ثم استخدام عدد أكبر من العاملين.

أما عرض العمالة فإنه يكون على عكس الطلب متناسبا بطريقة طردية مع معدل الأجور الحقيقية. فالعمال يسعون هم أيضا لتعظيم دخولهم، ومن ثم تجذبهم الدخول المرتفعة.

ويكون مستوى التوازن للعمالة فى النموذج التقليدى مرتبطا بحالة التشغيل الكامل للأيدى العاملة، فالمنافسة بين أصحاب الأعمال وبين العمال تقود إلى هذا التوازن. ولا يبقى عاطلا سوى من يرغب فى ذلك أو يريد الاحتفاظ بمستوى أجر حقيقى يفوق إنتاجيته الحدية .

فمن الفروض الجوهرية للنظرية التقليدية أن وضع التوازن فى سوق العمل يكون بالضرورة هو وضع التشغيل الكامل، وأن أى بطالة قد توجد -

بالإضافة إلى البطالة العارضة أو الاحتكاكية frictional unemployment لا يمكن إلا أن تكون بطالة اختيارية.

ب- التوازن فى سوق المنتجات والخدمات:

يثور التساؤل حول قدرة الطلب على استيعاب كافة السلع والخدمات التى ينتجها المجتمع كى يتحقق التشغيل الكامل، وبالتالى التوازن فى العمالة وفى الدخل على المستوى القومى. فإذا كان الطلب غير قادر على استيعاب كل المعروض من السلع والخدمات فإن ذلك يعنى وجود بطالة إجبارية involuntary unemployment; chômage involontaire ناجمة عن الإفراط فى الإنتاج overproduction; surproduction .

ولكن النظرية التقليدية ترفض احتمالى الإفراط فى الإنتاج والبطالة الإجبارية وتعتمد على قانون المنافذ La loi des debouchés الذى صاغه الاقتصادى الفرنسى جان باتيست ساى Jean-Baptiste Say فى التأكيد على أن العرض يخلق الطلب الخاص به l'offre crée sa proper demande فالهدف النهائى لكل نشاط اقتصادى هو الاستهلاك.

ويتوقف مستوى الاستهلاك على مستوى الدخل الذى يرتبط بدوره بمستوى الإنتاج، وبالتالى فإن كل إنتاج يمثل بالضرورة طلبا على منتجات أخرى. ووفق هذا لا يتصور أن يكون هناك إفراط فى الإنتاج أو قصور فى الطلب على المستوى الاقتصادى الكلى.

غير أن وجود خلل مؤقت بين الطلب والعرض الخاص بمنتجات معينة يبقى متصورا ولكن آليات الثمن كفيلة بتصحيح مثل هذا الخلل ودفع الاقتصاد القومى من جديد نحو وضع التوازن.

ويرى التقليديون أن الافتراضات السابقة صالحة للتطبيق فى الاقتصاد النقدى كما كانت صالحة للتطبيق فى اقتصاد المقايضة، فقانون المنافذ صالح للتطبيق فى كليهما.

فلا يجد التقليديون فى ظاهرة الادخار التى يتميز بها الاقتصاد النقدى سببا للتشكيك فى صلاحية القانون المذكور، لأن الادخار يوجه نحو شراء السلع الاستثمارية وبالتالى لا يمثل انتقاصا من حجم الطلب الكلى.

ويرجع الفضل لسعر الفائدة فى تحويل الادخار إلى استثمار. فالادخـــار يمثل عرضا للموارد المالية التى يشكل الاستثمار طلبا عليها، ويتحقق التوازن عن طريق سعر الفائدة الذى هو بمثابة الثمن لهذه الموارد. فالدور الرئيسى لسعر الفائدة وفقا للنظرية التقليدية هو تحقيق المساواة بين الادخار والاستثمار، ومن ثم المحافظة على توازن الدخل القومى فى حالة التشغيل الكامل.

جـ- التوازن فى السوق النقدية:

تقتصر وظيفة النقود عند التقليديين على أنها وسيط للتبادل instrument de transactions ; medium of exchange فهى وسيلة

تهدف أساسا إلى تسهيل مقايضة المنتجات. ولا يعترف التقليديون بالتالى بوظيفة النقود كمستودع للقيمة. فليس هناك فى اعتقادهم ما يبرر احتفاظ الأفراد بالنقود لذاتها. فهم يحصلون عليها لإنفاقها سواء فى شراء السلع الاستهلاكية أو فى حيازة الصكوك المالية وهو ما يسمح للمشروعات بزيادة إنفاقها الاستثمارى. ففى الحالتين تنعكس الزيادة فى كمية النقود فى شكل إنفاق إضافى.

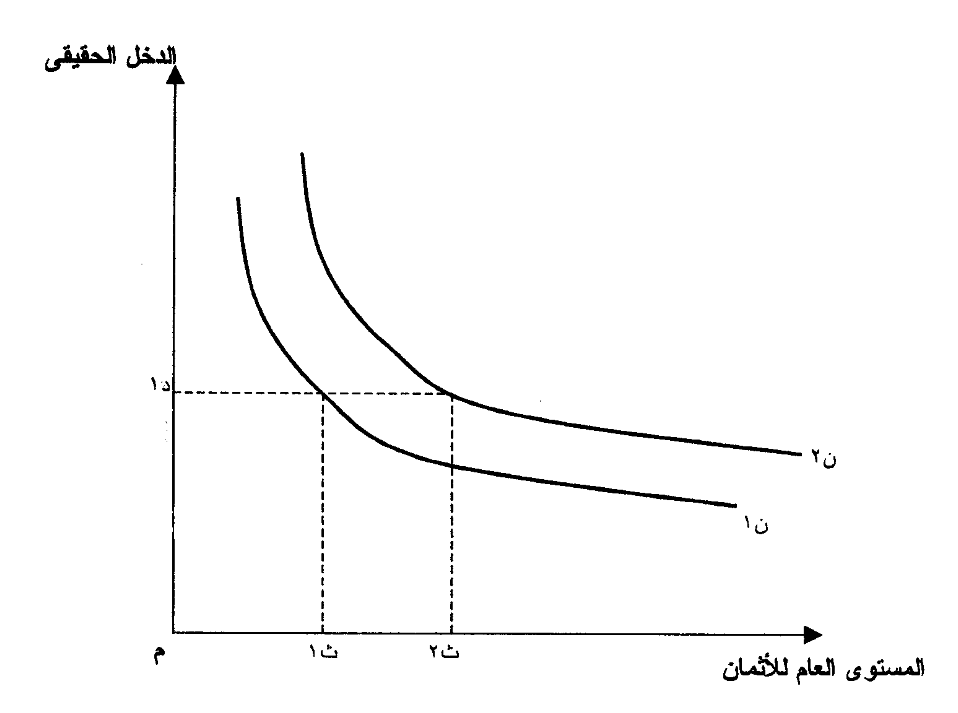
وتقدم المدرسة التقليدية أفكارها فى هذا المجال فيما يعرف بالنظرية الكميــة للنقود La théorie quantitative de la monnaie; quantity theory of money التى تقوم على أساس أن كل زيادة فى كميــة النقود تنعكس فى صـــــورة زيادة فى الإنفــاق مما يـــــؤدى إلى رفع مستوى الأثمان. ويعتبر هذا الارتفاع فى الأثمان الوسيلة الوحيدة لإعادة التوازن فى السوق النقدية، فالنظرية الكمية للنقود تفترض -فى المدى القصير- ثبات سرعة دوران النقود (بسبب الجمود النسبى للعادات الشخصية والاجتماعية فى مجال الدفع بالنقود) وثبات مستوى الدخل (لأنه يتوقف على حجم العمالة ويفترض التقليديون كما أضحنا سيادة حالة التشغيل الكامل فى الاقتصاد.

وهكذا فإن الفرضية الأساسية التى يقوم عليها التحليل النقدى هى أن المستوى العام للأثمان يكون دائما فى نفس اتجاه التغير فى كمية النقود. ويترتب على ذلك القول بأن النقود لا تؤثر على الظواهر الاقتصادية الحقيقية، فهناك فصل بين القطاع النقدى والقطاع الحقيقى للاقتصاد.

ويلاحظ أنه إذا افترضنا أن سرعة دوران النقود ثابته وأن كمية النقود معطاة فإن الحفاظ على التوازن النقدى يفترض أن كل زيادة فى الناتج الحقيقى تؤدى إلى انخفاض مساو لها فى المستوى العام للأثمان . ويوضح الشكل رقم (٥٤) هذه العلاقة:

شكل رقم ٥٤

التوازن فى السوق النقدية عند التقليديين



فإذا وضعنا على المحور الأفقى المستوى العام للأثمان ووضعنا على المحور الرأسى الدخل الحقيقى، فإنه بالنسبة لكمية معطاه من النقود يمكن تمثيل العلاقة بين الدخل الحقيقى ومستوى الأثمان بمنحنى متناقص يأخذ مساره من اليسار إلى اليمين .

وإذا اعتبرنا أن د١ تمثل مستوى الدخل فى حالة التشغيل الكامل وأن ن١ تمثل عرض النقود فإن المستوى العام للأثمان سوف يقع فى النقطة ث١. فلو انتقل عرض النقود لسبب أو لآخر إلى الوضع ن٢ فإن الدخل لن يرتفع حيث يفترض أن الاقتصاد من قبل فى حالة التشغيل الكامل، بينما يتحدد المستوى العام للأثمان فى النقطة ث٢. وهكذا يترتب على زيادة كمية النقود ارتفاع مستوى الأثمان مع بقاء الدخل الحقيقى فى نفس مستواه السابق.

وينبنى على ما سبق أنه إذا كانت كمية النقود معطاة وسرعة دوران النقود والدخل ثابتان، فإن مستوى الأثمان سوف يظل أيضا ثابتا. وفى هذه الحالة فإن أى تغير فى مستوى الأجور الأسمية سوف يؤدى إلى تغير مساوى له فى الأجور الحقيقية. أما إذا ارتفع الدخل الحقيقى وأدى ذلك بطريق التبعية إلى خفض المستوى العام للأثمان فإن ارتفاع الأجور الإسمية سوف يصاحبه ارتفاع أكثر أهمية فى مستوى الأجور الحقيقية. ولكن إذا تدخلت السلطات النقدية لتغير فى كمية النقود بما يتناسب مع التغير فى الدخل الحقيقى، فإن المستوى العام للأثمان سوف يظل ثابتا أيا كان مستوى النشاط الاقتصادى،

وفى هذه الحالة يسير تغير الأجور الإسمية والأجور الحقيقية فى نفس الاتجاه وبنفس النسبة.

تقدير نظرية التوازن عند التقليديين :

تقوم النظرية التقليدية فى التوازن على بناء نظرى جذاب ولكنه لا يستقيم مع واقع المجتمعات لأنه يفترض شروطا غير واقعية ويغفل مؤثرات على درجة كبيرة من الأهمية.

(أ) لا يمكن للتوازن التقليدى أن يتحقق إلا فى ظروف المنافسة الكاملة حيث لا يوجد احتكار أو شبه احتكار لبعض أو كل عناصر الإنتاج،وبحيث لا يستطيع البعض أن يؤثر بمفرده على ثمن المنتجات أو على نفقة عنصر من عناصر الإنتاج. ولكن اقتصاد المنافسة التامة لا يوجد سوى فى كتابات الاقتصاديين التقليديين أنفسهم، فكل اقتصادات الدنيا تعانى من قدر أو آخر من المظاهر الاحتكارية.

(ب) يفترض التقليديون أن الأجور والأثمان تتمتع بقدر عال من المرونة والقدرة على التأقلم flexibility مع تقلبات العرض والطلب. فإذا انخفض الطلب الكلى وبدت فى الأفق -بصورة مؤقتة- مظاهر البطالة الإجبارية، فإن خفض الأجور الحقيقية سرعان ما يصحح هذا الموقف. ويتم هذا الخفض سواء عن طريق تخفيض الأجور الاسمية أو ارتفاع المستوى العام للأثمان مع بقاء الأجور الإسمية على حالها.

كذلك فإن المساواة بين الادخار والاستثمار تتحقق تلقائيا بفضل قدرة معدل الفائدة على التغير المرن ليصحح ما قد يظهر من تفاوت بين عرض الادخار والطلب عليه. فإذا ظهر فائض فى الادخار فإن انخفاض سعر الفائدة يؤدى من جهة إلى تقليل نفقات المشروعات وتشجيعها على مزيد من الإنتاج، وبالتالى على المزيد من طلب المدخرات. كما يؤدى انخفاض سعر الفائدة من جهة أخرى إلى إضعاف حافز الادخار عند الأفراد فيقل عرض المدخرات، وهكذا يتحقق من جديد التوازن بين الادخار والاستثمار.

ولا جدال فى أن هذه الافتراضات غير واقعية، فخفض الأجور -إذا كان هو سياسة كافة المشروعات- سوف يؤدى فى نهاية الأمر إلى خفض الطلب الكلى على السلع الاستهلاكية.

فالأجر ليس فقط عنصر نفقة بالنسبة للمشروعات ولكنه أيضا يشكل جزءا من الطلب على الإنتاج، أى عنصر دخل لهذه المشروعات. فخفض الأجور يؤدى على مستوى الاقتصاد إلى إضعاف الطلب الكلى، الأمر الذى يدفع المشروعات إلى خفض إنتاجها والاستغناء عن أعداد من العاملين لديها. فنتيجة خفض الأجور قد تكون زيادة فى عدد العاطلين وليس القضاء على البطالة.

كذلك فإن تحديد الأجور قد أصبح يخضع فى مجتمعات اليوم لتدخل الدولة التشريعى واللائحى، كما أنه يتحدد فى ضوء الاتفاقيات التى تتم بين التجمعات النقابية للعاملين وأرباب الأعمال. ويحول رفض نقابات لتخفيض

أجور العاملين دون تحقيق التوازن التلقائى الذى افترضه التقليديون مما يسمح أيضا بظهور البطالة الإجبارية، وهو الأمر الذى يعنى عدم تحقق التشغيل الكامل للموارد البشرية.

ومن جهة أخرى أثبتت الدراسات الاقتصادية أن طلب المشروعات على الادخار بغرض الاستثمار لا يتوقف على سعر الفائدة وحده، وإنما يخضع لعوامل أخرى أكثر أهمية مثل توقعات الربح وتقدير الظروف الاقتصادية التى يمر بها المجتمع فى الحاضر وفى المستقبل. ومن هنا فإن انخفاض معدل الفائدة قد لا يكفى وحدة لدفع المشروعات نحو المزيد من الاستثمار، وبالتالى لا يتحقق التوازن المفترض بين عرض الادخار والطلب عليه، أى لا يصل المجتمع لمستوى التشغيل الكامل لكافة موارده المالية.

وفى ضوء ما سبق فإنه يتضح -على خلاف ما قرر التقليديون- أن تحقيق توازن الدخل القومى فى ظروف التشغيل الكامل لكافة الموارد البشرية والمادية يعد أمرا صعبا ونادر الوقوع.

(جـ) التوازن فى النظرية التقليدية هو توازن ساكن static; statique. فمجال البحث فى هذه النظرية يقتصر على الإجابة على التساؤل الآتى: عند أى مستوى -فى لحظة معينة- يتحقق التوازن بين الإنتاج والعمالة والاستهلاك ؟

ولا شك فى أن النظرية التقليدية قد أوضحت أهمية أسواق العمل ورأس المال والنقود وأظهرت أنه فى كل من هذه الأسواق يوجد متغير رئيسى يسمح بتحقيق التوازن (على التوالى: الأجر الحقيقى، سعر الفائدة، مستوى الأثمان). ولكن ظلت النظرية التقليدية مع ذلك غير قادرة على تفسير حالة التشغيل الناقص التى عانت منها المجتمعات الغربية خلال فترات زمنية طويلة.

وقد قدم جون مينارد كينز John maynard Keynes (١٨٨٣-١٩٤٦) فيما بعد هذا التفسير حيث أوضح أن التوازن يمكن أن يتحقق عند مستويات متباينة من التشغيل، فقد يحقق أى مجتمع توازنه عند مستوى أدنى أو أعلى من مستوى التشغيل الكامل.

ثانيا- التوازن فى النظرية الكينزية:

على النقيض من قانون المنافذ الذى يؤكد أن العرض يخلق دائما الطلب المساوى له، فإن كينز قد وضع مفهوم الطلب الفعال الذى يقوم على أساس أن مستوى العمالة فى مجتمع ما يتوقف أساسا على مستوى الإنفاق على الاستهلاك وعلى الاستثمار فى هذا المجتمع. ومؤدى ما سبق أنه فى مواجهة قانون المنافذ الذى يقوم على أساس أن الإنتاج يحدد الإنفاق ينهض فى التحليل الكينزى مبدأ الطلب الفعال الذى يؤكد أن الإنفاق هو الذى يحدد الإنتاج.

كذلك فإنه على عكس النموذج التقليدى الذى يقوم على أساس أن مستوى العمالة هو الذى يحدد مستوى الدخل وينعكس بالتالى على التوازن فى أسواق السلع والخدمات والنقود، فإن النموذج الكينزى يقوم على أساس أن الطلب الكلى على الاستهلاك والاستثمار هو الذى يحدد مستوى الدخل الذى ينعكس بدوره على مستوى العمالة. وهكذا فإن مستوى العماله لا يتحدد فى التحليل الكينزى داخل الإطار الضيق لسوق العمل وإنما يتحدد وفقا لمستوى الطلب فى سوق السلع والخدمات.

نخلص من المقدمة السابقة إلى أن تناول فكرة التوازن فى النظرية الكينزية يقتضى أن نتعرض بالترتيب للموضوعات الآتية: مبدأ الطلب الفعال، التوازن فى سوق السلع والخدمات وفى السوق النقدية، التوازن فى سوق العمالة، وأخيرا تقدير نظرية التوازن عند الكينزيين.

(١) مبدأ الطلب الفعال:

لفهم مبدأ الطلب الفعال والنتائج المترتبة عليه فى التحليل الكيتزى فإنه يتعين أن نجرى تفرقة بين الدخل المخطط أو المتوقع Ex-ante فى بداية الفترة، والدخل المتحقق فعلا فى نهاية المدة .ex-post وهى تفرقة ترجع إلى الاقتصاد السويدى الشهير جونار ميردال myrdal Gunnar

أ- الدخل المتوقع Ex-ante:

يقوم أرباب الأعمال (أصحاب المشروعات) بإنتاج السلع والخدمات واستخدام عوامل الإنتاج المختلفة لأنهم يأملون فى وجود طلب على هذا الإنتاج مما يتيح لهم الحصول على إيرادات تغطى نفقات الإنتاج وتسمح بتحقيق قدر من الأرباح. ولهذا يقرر كينز أن حجم الإنتاج وحجم العمالة يتوقفان على حجم الطلب الكلى. ويتوقف حجم الطلب بدوره على مستوى الدخل الذى يتجه التصرف فيه سواء إلى الاستهلاك أو إلى الادخار.

والسؤال الآن هو كيف يتحقق انقسام الدخل بين الاستهلاك والادخار؟ يرى كينز أن حجم الإنفاق على الاستهلاك يتحدد بعامل نفسى أساسى يسميه "الميل إلى الاستهلاك" فى حين أن الادخار يمثل الجزء المتبقىresidu من الدخل بعد الاستهلاك.

فالدخل الإجمالى = الاستهلاك الإجمالى + الادخار الإجمالى.

وبالتالى فإن:

الادخار الإجمالى = الدخل الإجمالى – الاستهلاك الإجمالى.

وعندما يرتفع الدخل الإجمالى فإن الإنفاق على الاستهلاك يرتفع أيضا ولكن بمعدل أقل من الارتفاع فى الدخل، ذلك أن الميل الحدى للاستهلاك Propension marginale à Consommer; Marginal

propensity to consume يقل مع ارتفاع الدخل. وكنتيجة لذلك يرتفع الميل الحدى للادخار بمعدل أعلى من الارتفاع فى الدخل الإجمالى.

وتفسير الفكرة السابقة أنه كلما ارتفع دخل الفرد كلما قلت نسبة ما يخصصه للاستهلاك من إجمالى هذا الدخل وزادت نسبة ما يخصصه للادخار. غير أنه يجب أن نلاحظ أن ارتفاع حجم الدخل يؤدى فى كافة الأحوال إلى زيادة حجم الاستهلاك وزيادة حجم الادخار، غاية ما فى الأمر أن معدل زيادة الادخار يكون أكبر من معدل زيادة الاستهلاك. وهكذا فإن حجم الادخار لا يتوقف -كما يعتقد التقليديون- على معدل الفائدة ولكنه يتوقف على الدخل. فالادخار دالة متزايدة فى الدخل. ولهذا تلعب توقعات المشروعات للتطور (مدى الانخفاض أو الارتفاع) فى الدخل الإجمالى دورا أساسيا فى تحديد حجم الإنتاج والعمالة.

والسؤال التالى الذى يطرح نفسه هو كيف تتحقق المساواة بين الادخار والاستثمار؟ هل تتحقق المساواة آليا - كما يظن التقليديون- عن طريق سعر الفائدة أم أن للكيزيين وجهة نظر مخالفة ؟

يلاحـــظ كينز من ناحية أن الادخار يتجه نحو استعمالين مختلفين هما الاستثمار والاكتناز. فالادخار الذى لا يتجه نحو الاستثمار يسمى اكتنازا، فهو مـــبلغ من النقود يحتفظ به جانبا إلى حين حاجـــــة. ويتوقف حجم الاكتناز فى المجـــتمع على درجة تفضيل المواطنين للاحتفاظ بمدخراتهم فى حالة سيولة liquidity أو تحويلها إلى مدخرات دائمة تتجه نحو الاستثمار.

ومن ناحية أخرى فإن اتجاه رب العمل نحو الاستثمار يتوقف على أمرين:

أولا: توقعاته للربح فى المستقبل حيث يقدر مدى الربح الذى يتوقع تحقيقه من وراء استخدام رؤوس أموال إضافية، وهو ما يسميه كينز الكفاءة الحدية لرأس المال efficacité marginale du capital; marginal efficiency of capital.

ثانيا: نفقة استخدام القروض فى تمويل هذا الاستثمار، وهذه النفقة تتمثل فى سعر الفائدة .

فقرار رب العمل بالاستثمار ينبنى على تقديره للعلاقة بين الكفاءة الحدية لرأس المال وسعر الفائدة. فإذا قدر أن الكفاءة الحدية لرأس المال أعلى من سعر الفائدة فإنه يستثمر. وعلى العكس إذا قدر أن سعر الفائدة أعلى من الربح المتوقع من وراء استخدام رأس المال الإضافى فإنه سوف يمتنع عن الاستثمار. فالاستثمار دالة متناقصة فى سعر الفائدة.

وتقدير أرباب الأعمال للربح المستقبلى الذى يتوقف عليه قرارهم بالاستثمار ينبنى فى قدر كبير منه على توقعاتهم لتطور الطلب على السلع الاستهلاكية فى الفترة القادمة. وتتأثر هذه التوقعات حتما بمستوى الاستهلاك فى الوقت الحالى، فإذا كان هذا المستوى مرتفعا كانت توقعاتهم متفائلة بشأن المستقبل وبالتالى يرتفع معدل استثماراتهم، والعكس صحيح.

ويظهر مما سبق أن الاستثمار يتوقف في نهاية الأمر على الاستهلاك. فأرباب الأعمال يستثمرون لأنهم يتوقعون زيادة فى الدخول يعقبها زيادة فى مستوى الاستهلاك. ومن هنا لا يسلم الكينزيون بدور سعر الفائدة فى تحقيق المساواة التلقائية بين الادخار والاستثمار. فالادخار يرتفع بارتفاع الدخل فى حين ترتبط زيادة الاستثمار بتوقعات الربح المستقبلى. ولا يتصور من ثم أن يساوى معدل الفائدة آليا الاستثمار بالادخار، وإنما تحقق هذه المساواة عن طريق التغير فى الدخل الإجمالى.

يتضح من العرض السابق أن العامل الرئيسى فى تحديد مستوى الإنتاج ومستوى العمالة هو الطلب الكلى الذى يتكون كما أوضحنا من إجمالى النفقات الاستهلاكية وإجمالى النفقات الاستثمارية. ويتشكل حجم هذا الطلب أساسا فى ضوء توقعات أرباب الأعمال لحجم الاستهلاك وحجم الاستثمار فى الفترة القادمة.

فهذه التوقعات هى التى تدفع أرباب الأعمال لاستخدام الكم اللازم من رؤوس الأموال والكم اللازم من العمال لتحقيق حجم الإنتاج الذى ينتظر تصريفه فى المستقبل. ومن هنا فإن تحقيق التوازن يتوقف فى نهاية الأمر على مدى مطابقة الواقع –فى الفترة القادمة– لتوقعات أرباب الأعمال.

ب- الدخل المحقق Ex-post :

يجب لتحقيق التوازن أن يكون الطلب الفعال مساويا لقيمة الدخل (الناتج) القومى.

وحيث إننا نعرف أن الطلب الفعال يتكون من شقين: الاستهلاك والاستثمار، وأن الدخل القومى ينقسم أيضا إلى قسمين: الاستهلاك والادخار، فإن شرط التوازن هو أن يعادل الاستثمار الادخار. لذلك يجب أن يكون الاستثمار مستوعبا لكافة المدخرات وإلا فإن جزءا من الدخل القومى سوف يبقى عاطلا، ولا يتحقق بالتالى التوازن الكلى.

وحيث إننا نعرف أيضا أن حجم الطلب الفعال بشقيه ينبنى أساسا على توقعات أرباب الأعمال فى بداية الفترة، فإن هذه التوقعات قد تتحقق واقعيا فيحدث التوازن، وقد لا تحقق فيوجد اختلال بين الاستثمار والادخار.

والحقيقة أن الواقع سوف يقدم إحدى الإجابات الثلاث الآتية ردا على توقعات أرباب الأعمال:

الإجابة الأولى: تساوى الاستثمار مع الادخار (الاستثمار= الادخار)

هنا يأتى الواقع مؤكدا صدق توقعات أرباب الأعمال، فإجمالى النفقات الاستهلاكية والاستثمارية المحققة يكون معادلا لإجمالى النفقات الاستهلاكية والاستثمارية المخططة أو المتوقعة (الطلب الفعال).

س + ر = س* + ر *

حيث س هى الاستهلاك المحقق و ر هى الاستثمار المحقق. و س * هى الاستهلاك المتوقع و ر* هى الاستثمار المتوقع.

وينبنى على المعادلة السابقة معادلتان فرعيتان:

س = س*

أى أن النفقات الاستهلاكية المحققة تكون مساوية للنفقات الاستهلاكية المتوقعة.

ر = ر*

أى أن النفقات الاستثمارية المحققة تكون مساوية للنفقات الاستثمارية المتوقعة. وهكذا سوف تسمح النفقات الاستهلاكية المحققة باستيعاب إجمالى إنتاج السلع الاستهلاكية فى المجتمع، فى حين تكون النفقات الاستثمارية معادلة تماما للادخار المحقق:

ر = أ

حيث ر هى الاستثمار و أ هو الادخار .

فيجب كشرط للتوازن فى حالة التشغيل الكامل أن يتعادل الاستثمار مع الادخار فى نهاية المدة، وهو ما يتطلب صحة توقعات أرباب الأعمال وتحققها واقعيا.

وتجدر الإشارة إلى أن كينز يعتقد أن الأصل هو عدم تطابق الواقع مع توقعات أرباب الأعمال، وأن وجود هذا التطابق لن يكون سوى مصادفة سعيـــدة.

الإجابة الثانية : الاستثمار أقل من الادخار (الاستثمار> الادخار):

قد يأتى الواقع مخالفا لتنبؤات أرباب الأعمال فيكون إجمالى النفقات الاستهلاكية والاستثمارية الفعلية أقل من إجمالى النفقات الاستهلاكية والاستثمارية المتوقعة.

س + ر > س* + ر*

قد يكون سبب هذا التفاوت أن النفقات الاستهلاكية **الفعلية** أقل من المتوقعة:

س < س*

فالمستهلكون لا يشترون كل ما ينتج من سلع الاستهلاك ويدخرون جزءا أكبر من دخولهم.

ولكن قد يرجع سبب التفاوت إلى أن الاستثمار المحقق أقل من الاستثمار المخطط:

ر > ر*

حيث لا يذهب الادخار كله إلى الاستثمار وإنما يذهب جزء منه إلى الاكتناز أو يبقى عاطلا بلا استخدام. وفى الحالتين فإن جزءا من الدخل لن يستهلك ولن يستثمر ولكنه يكتنز، وبالتالى فإن الاستثمار سوف يكون أدنى من الادخار ر > أ.

ولكى يتحقق التوازن بينهما فإن المنتجين سيتجهون لتقليل حجم الإنتاج تدريجيا مما يؤدى إلى خفض حجم العمالة وحجم الدخل الموزع. ويؤدى انخفاض الدخول إلى زيادة الميل الحدى للاستهلاك وانخفاض الميل الحدى للادخار، ومن ثم ينخفض الادخار الإجمالى ليتساوى -بعد فترة- مع الاستثمار الإجمالى.

وهنا يتحقق التوازن ولكن عند مستوى إنتاجى منخفض بالمقارنة للمستوى الذى توقعه أرباب الأعمال فى بداية الفترة. فالتوازن الجديد الذى يتم فى ظل مستوى إنتاج منخفض ومستوى عمالة منخفض لا يعدو أن يكون توازنا للتشغيل الناقص.

الإجابة الثالثة: الاستثمار أكبر من الادخار (الاستثمار< الادخار)

قد يخالف الواقع تنبؤات أرباب الأعمال فيكون إجمالى النفقات الاستهلاكية والاستثمارية الفعلية أعلى من إجمالى النفقات المتوقعة.

س + ر < س* + ر*

بسبب أن : س < س*

أو أن : ر < ر*

فسواء كان الاستهلاك الفعلى أكبر من المستهلك المخطط أو كان الاستثمار الفعلى أكبر من الاستثمار المخطط، فإن الأفراد سوف يضطرون للاستعانة باحتياطياتهم السابقة أو بالقروض الخارجية للاحتفاظ بمستوى استهلاكى واستثمارى أعلى من المستوى الذى توقعه أرباب العمل عند تخطيطهم للإنتاج.

وحيث إن الاستثمار قد أصبح أكبر من حجم الإدخار المتاح:

ر < أ

فإن ذلك سوف يؤدى -خلال فترة- إلى زيادة الإنتاج الإجمالى ومن ثم العمالة والدخل الكلى. ويصاحب ارتفاع الدخل كما أسلفنا انخفاض فى

الميل الحدى للاستهلاك وارتفاع فى الميل الحدى للادخار، مما ينتج عنه فى نهاية المطاف ارتفاع حجم الادخار ليتساوى مع الاستثمار.

ولكن التوازن الجديد سوف يكون عند مستوى إنتاجى مرتفع بالمقارنة للتوقعات الأولية، الأمر الذى يثير مشكلة فى حالة ما إذا كان المجتمع قد وصل إلى مستوى التشغيل الكامل لقواه البشرية والمادية. فزيادة الإنتاج فى هذه الحالة لن تكون إضافة حقيقية للدخل القومى وإنما سوف تنعكس فقط فى صورة زيادة إسمية فى الأجور والأثمان والأرباح، وهى الحالة التى وصفها كينز بالتضخم inflation .

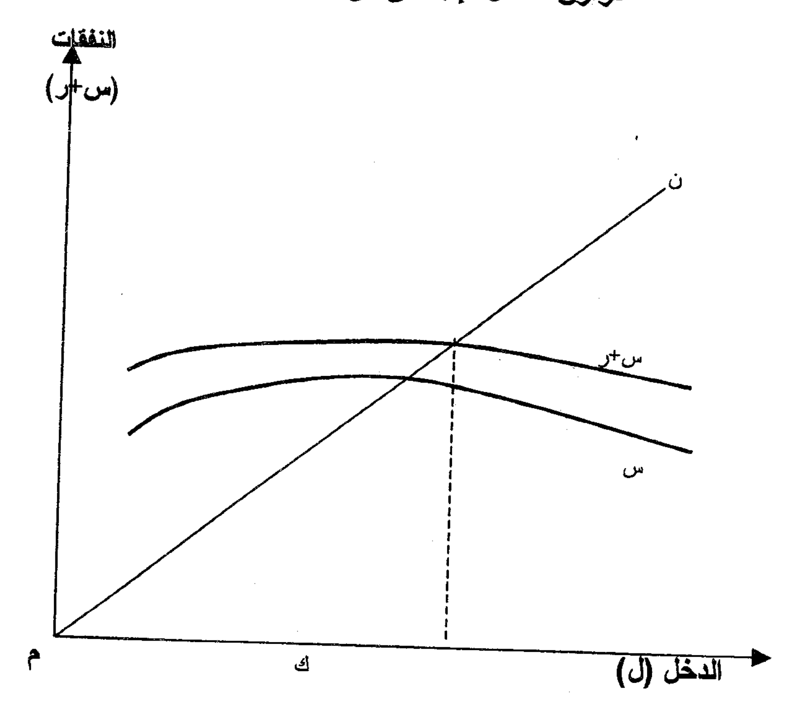
ومن العرض السابق يتضح أن التحليل الكينزى يميز بين دخل التوازن ودخل التشغيل الكامـــل. فالدخل الإجمالى يكون فى حالة توازن عندما تتفق توقعات المنتجين مع خطط المستهلكين ويتساوى الاستثمار مع الادخار. ولا يلزم لتحقق هذا التوازن أن تكون كافة القوى الإنتاجية المادية والبشرية فى المجتمع فى حالة تشغيل كامل، فقد يكون التوازن فى حالة التشغيل الناقص مما يجعل الاقتصاد الوطنى متأثرا بالضغوط الانكماشية، كما قد يتحقق التوازن عند مستوى أعلى من التشغيل الكامل فيكون الاقتصاد نهبا للضغوط التضخمية. أما التوازن فى حالة التشغيل الكامل -وهو مجرد احتمال من بين احتمالات أخرى- فيتميز بأنه يحقق للمجتمع أعلى دخل ممكن بدون تضخم وفى ظل الاستغلال الكامل لكافة الموارد المتاحة للمجتمع مادية كانت أو بشرية.

ويوضح الشكل رقم ٥٥ تعريف مستوى توازن الدخل الإجمالى. فإذا وضعنا على المحور السينى (الأفقى) الدخل الكلى وعلى المحور الصادى (الرأسى) النفقات الاستهلاكية والرأسمالية فإن المستقيم ن م ينصف الزاوية بحيث تمثل كل نقطة على هذا المستقيم وضع المساواة بين الدخل الإجمالى والإنفاق الإجمالى.

ويخط المنحنى س مستوى الاستهلاك المناسب لكل مستوى من مستويات الدخل حيث إن الاستهلاك يرتفع بارتفاع الدخل ولكن بمعدل أقل وفقا لتغير الميل الحدى للاستهلاك. أما المنحنى س + ر فهو يعبر عن مستوى الإنفاق الإجمالى على الاستثمار والاستهلاك معا.

شكل رقم ٥٥

توازن الدخل الإجمالى فى النظرية الكينزية



ويتحدد مستوى التوازن للدخل الإجمالى م ك عندما يتقاطع منحنى الإنفاق الإجمالى س + ر مع المستقيم م ن فى النقطة ت. ففى هذه النقطة يكون الدخل الإجمالى مساويا لمجموع النفقات الاستهلاكية والاستثمارية، كما أن الادخار الإجمالى ت ع يساوى فى النقطة نفسها الاستثمار الاجمالى ر.

فإذا كان الدخل الإجمالى أكبر من م ك فإن الادخار سوف يرتفع ليتجاوز الاستثمار ويؤدى ذلك إلى انخفاض الإنتاج ومن ثم الدخل الإجمالى حتى يصل إلى المستوى الذى يتعادل فيه الادخار مع الاستثمار. وفى الحالة العكسية، إذا كان الدخل الإجمالى اقل من م ك يرتفع الاستثمار عن الادخار مما يقود إلى زيادة الدخل الإجمالى حتى يصل إلى المستوى الذى يتساوى فيه الادخار مع الاستثمار.

ونخلص من العرض السابق إلى أن الاقتصاد -عند كينز- لا ينطوى على قوة ذاتية قادرة على تحقيق التوازن بصورة تلقائية، وأن هذا التوازن -إن تحقق- لا يرتبط بالضرورة بحالة التشغيل الكامل. بل لقد أكد كينز أن الاقتصادات الرأسمالية الغنية قد أضحت تعانى من أزمة شبه دائمة بسبب ضعف الطلب الكلى مما يبعدها عن مستوى التشغيل الكامل. وكعلاج لهذه الأزمة يقترح كينز زيادة الطلب على الاستهلاك عن طريق إعادة توزيع الدخل القومى لصالح الطبقات الفقيرة التى تتمتع بميل حدى للاستهلاك اكثر ارتفاعا بالمقارنة للطبقات الغنية. ويطالب كينز أيضا برفع معدل الاستثمار الكلى عن طريق خفض معدل الفائدة لتشجيع الاستثمارات الخاصة وأن تضطلع الدولة بدور متزايد فى مجال الاستثمار العام.

(٢) التوازن فى سوق السلع والخدمات وفى سوق النقود:

شرط توازن أسواق السلع والخدمات والنقود يتحدد فى ضوء متغيرين: معدل الفائدة ومستوى الدخل الكلى. وسوف نحلل دور كل من هذين

المتغيرين فى إطار النموذج الكينزى الأكثر تميزا وشهرة وهو النموذج - SI LM الذى وضع خطوطه العريضة الاقتصادى الإنجليزى هيكس J.R HICKS.

أ- الدالة أ ر (SI) تعبر عن العلاقة بين معدل الفائدة ومستوى الدخل الكلى فى سوق السلع والخدمات.

وقد أوضحنا آنفا أن الاستثمار ر دالة متناقصة فى معدل الفائدة ف فهو يرتفع عندما ينخفض سعر الفائدة، فى حين أن الادخار أ يتعبر دالة متزايدة فى الدخل ل. ويشترط لتحقيق التوازن فى سوق السلع والخدمات المساواة بين الادخار والاستثمار، أى:

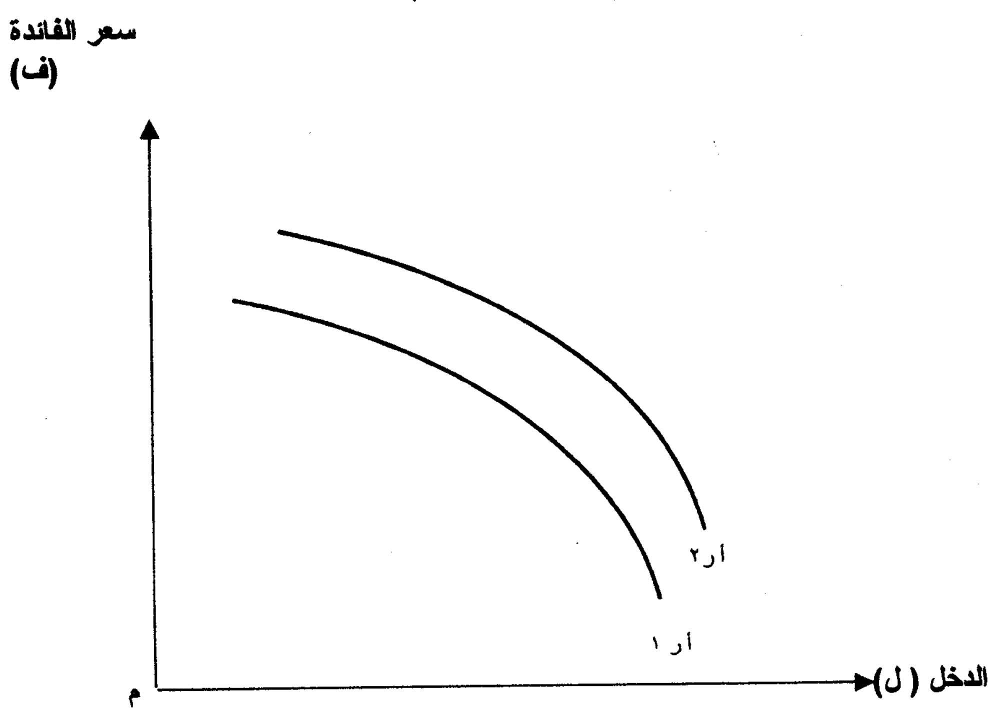
أ = ر

فإذا افترضنا ثبات الكفاءة الحدية لرأس المال، وأن دالة الاستهلاك معطاة، فإنه مع كل تغير فى سعر الفائدة يتحدد مستوى معين للدخل وتتضح هذه الفكرة من قراءة الشكل رقم ٥٦.

شكل رقم ٥٦

التوازن بين سعر الفائدة ومستوى الدخل الكلى

(الدالة أ ر SI)



فإذا وضعنا الدخل ل على المحور الأفقى وسعر الفائدة ف على المحور الرأسى، فإن العلاقة بين الفائدة والدخل يمكن أن تمثل بالمنحنى أ ر الذى يظهر مستوى الدخل الذى توجد عنده مساواة بين الادخار والاستثمار عند كل سعر للفائدة. فكل نقطة على هذا المنحنى تمثل نقطة توازن بين

الادخار والاستثمار. وحيث إن الانخفاض فى معدل الفائدة يرفع مستوى الاستثمار وأن الزيادة فى الاستثمار تؤدى إلى نمو الدخل، فإن المنحنى أ ر يتجه إلى أسفل من اليسار إلى اليمين.

ويتضح من الشكل المذكور أن الدخل دالة متناقصة فى معدل الفائدة، فكلما ارتفع معدل الفائدة انخفض الدخل. وتفسير ذلك أن ارتفاع معدل الفائدة يؤدى إلى انخفاض الاستثمار ومن ثم الادخار الذى يعادله. والادخار الأكثر انخفاضا يرتبط بدخل حقيقى أقل ارتفاعا.

ويترتب على كل تعديل فى دالة الادخار أو دالة الاستثمار انتقال المنحنى أ ر بأكمله. فالزيادة فى الميل الحدى للاستثمار أو الانخفاض فى الميل الحدى للادخار يؤدى إلى انتقال المنحنى إلى اليمين وإلى الأعلى، ويتضح ذلك من الشكل رقم ٤ حيث ينتقل المنحنى من أ ر١ إلى أ ر٢.

ب - الدالة ط ن (L M) تعبر عن العلاقة بين الدخل الكلى وسعر الفائدة فى السوق النقدية.

فمن المعروف أن التوازن النقدى يفترض المساواة بين عرض النقود ن والطلب عليها ط :

ن = ط

وبافتراض أن عرض النقود ن ثابت، فإن تحديد الطلب على النقود يحظى ببعض التفصيل عند كينز بالمقارنة للتقليديين الذين افترضوا -كما أوضحنا- أن للنقود وظيفة واحدة هى أنها وسيط للتبادل.

فيجرى كينز تفرقة بين الطلب على النقود لغرض المبادلات transactions والاحتياط precaution (مواجهة الطوارىء) ط ١ والطلب على النقود بغرض المضاربةSpeculation ط ٢.

والطلب على النقود للأغراض الأولى يكون دالة طردية فى مستوى الدخل، فى حين يكون الطلب على النقود بغرض المضاربة دالة متناقصة فى سعر الفائدة.

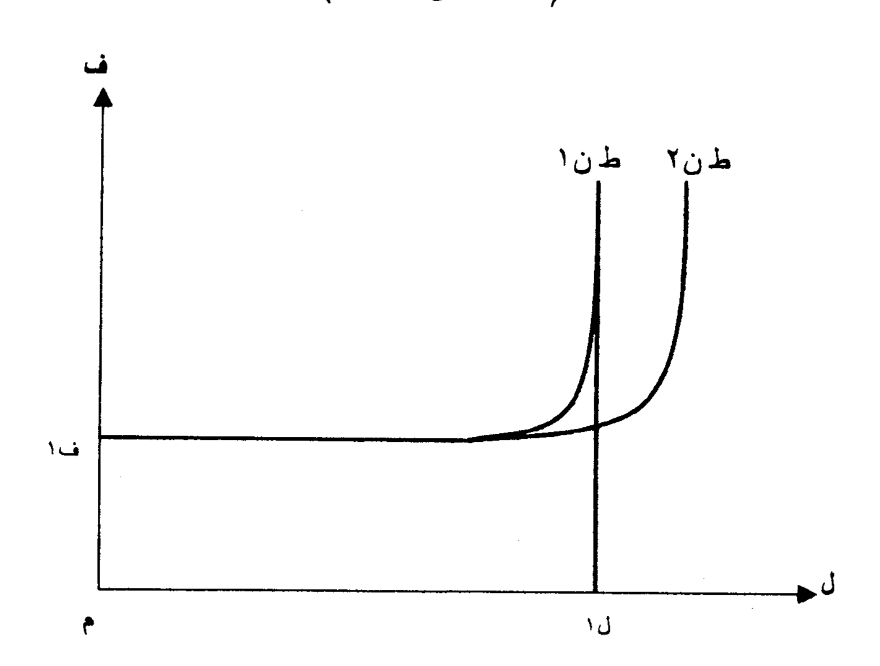
وعندما يكون المستوى العام للأثمان وعرض النقود من المعطيات، فإن سعر الفائدة ف والدخل ل يتغيران فى نفس الاتجاه. فالدخل دالة متزايدة فى سعر الفائدة، لأنه كلما ارتفع سعر الفائدة وانخفض الطلب على النقود بغرض المضاربة ط٢ فإن مزيدا من النقود سوف يتجه للاستخدام فى مجال المبادلات والاحتياط ط١، ولكى تستخدم هذه النقود دون الإخلال بالتوازن النقدى المفترض، فإنه يتعين بالضرورة أن يرتفع الدخل.

ويمكن تصوير العلاقة بين سعر الفائدة والدخل (الدالة ط ن) فى منحنى تمثل كل نقطة عليه وضع توازن نقدى (ط = ن). ويرتفع هذا المنحنى -كما يظهر الشكل رقم ٥٧ من اليسار إلى اليمين.

وينبنى شكل هذا المنحنى على الفرضيات التى تبيناها من قبل، فهو يكون فى البداية أفقيا أى مرنا تماما بالنسبة لسعر الفائدة، ثم يأخذ تدريجيا فى الارتفاع حتى يصبح رأسيا، أى غير مرن بالنسبة لسعر الفائدة .

شكل رقم ٥٧

العلاقة بين الدخل الكلى وسعر الفائدة فى النظرية الكينزية
(الدالة ط ن LM)



وتفسير ذلك أنه عندما يكون الدخل ضعيفا فإن الطلب على النقود بغرض المبادلات يكون ضعيفا أيضا. وحيث إن عرض النقود يكون ثابتا، فإن كمية أكبر من النقود تصبح مهيأة للاستخدام فى مجال المضاربة. وكلما كانت هذه الكمية وفيرة كلما كان سعر الفائدة ضعيفا، ولكن يوجد حد لا يتصور أن يهبط دونه معدل الفائدة ف١ فى الشكل رقم٥٧ ومتى تم بلوغ هذا الحد فإن الطلب على النقود بغرض المضاربة ط٢ يصبح مرنا تماما فى علاقته بسعر الفائدة ويسقط الاقتصاد فى هذه الحالة فيما يمكن أن نطلق عليه " فخ السيولة" liquidity trap.

وعلى العكس إذا ارتفع الدخل فإن جانبا متزايدا من النقود سوف يتجه للاستخدام فى مجال المبادلات. وحيث إننا نفترض دائما أن كمية النقود المتداولة ثابتة، فإنه من المنطقى أن نعتقد بوجود حد أقصى للدخل الذى يمكن إنفاقه ل١. ويلاحظ أنه كلما اتجه الدخل نحو المستوى ل١ فإن الطلب على النقود بغرض المضاربة يضعف، وفى ذات الوقت يرتفع الطلب على النقود بغرض المبادلة كما يرتفع معدل الفائدة. وهكذا فإن الدخل ل والفائدة ف يرتفعان فى نفس الوقت فى حين يتجه المنحنى ط ن١ نحو الخط الرأسى الممتد من ل١ ، وعندما يتحد المنحنى مع هذا الخط، فإن ذلك يعنى انتقاء الطلب على النقود لغرض المضاربة (وهو ما يتفق مع الفرضية التقليدية).

وإذا افترضنا أن عرض النقود قد ارتفع، فإن ذلك سوف يتسبب فى انتقال المنحنى ط ن إلى اليمين من ط ن١ إلى ط ن٢ مما يسمح بتحقيق

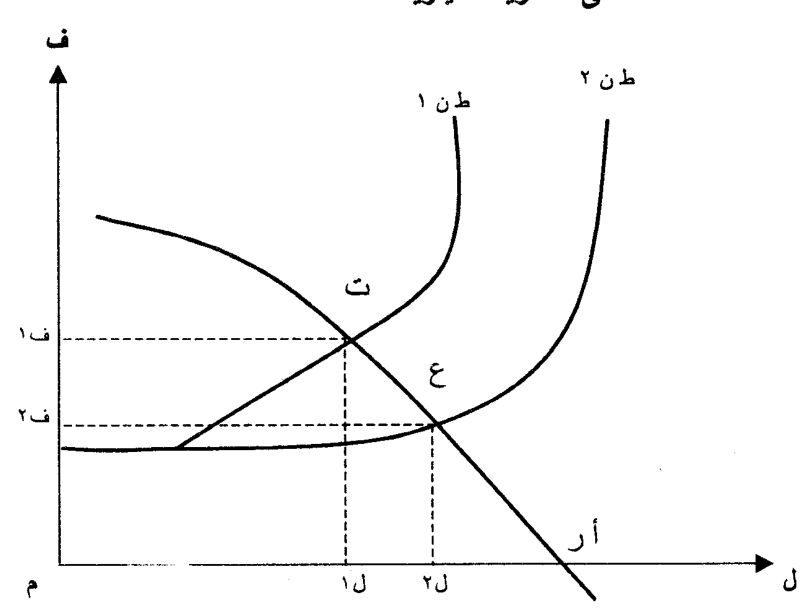
التوازن النقدى لكل مستوى معطى من الدخل عند سعر فائدة أكثر انخفاضا من الفرضية الأولى.

جـ- التوازن العام: يظهر الشكل رقم ٥٨ أن المنحنى أ ر لا يتقاطع مع المنحنى ط ن إلا فى نقطة واحدة وهى ت. فالواقع أن المنحنى أ ر يشير إلى أن هناك أسعارا عديدة للفائدة يمكن أن تتوافق مع التوازن فى سوق السلع والخدمات، كما يشير المنحنى ط ن إلى أن هناك أسعارا عديدة للفائدة يمكن أن تتوافق مع التوازن النقدى، ولكن ليس هناك سوى سعر فائدة واحد ومستوى وحيد من الدخل يمكن أن يحققا فى نفس الوقت التوازن فى سوق السلع والخدمات وفى السوق النقدية. ففى النقطة ت وحدها يتحقق التوازن العام équilibre générale فى أسواق السلع والخدمات والنقود، وذلك دائما فى ظل فرض ثبات كل من عرض النقود ودالة الاستهلاك والكفاءة الحدية لرأس المال.

فإذا افترضنا زيادة كمية النقود فإن ذلك سوف يؤدى -كما أوضحنا سابقا- إلى انتقال المنحنى ط ن١ باتجاه اليمين إلى ط ن٢ . وفى نقطة التقاطع الجديدة ع يتحقق التوازن مرة ثانية، ولكن عند دخل أكثر ارتفاعا (ل ٢ > ل١) وسعر فائدة أكثر انخفاضا (ف٢ > ف١). وهذه النتيجة تتعارض جوهريا مع النظرية التقليدية التى تذهب إلى أن كمية النقود ليس لها تأثير سوى على مستوى الأثمان.

شكل رقم ٥٨

التوازن العام فى سوقى السلع والخدمات والنقود
فى النظرية الكينزية



(٣) التوازن فى سوق العمل:

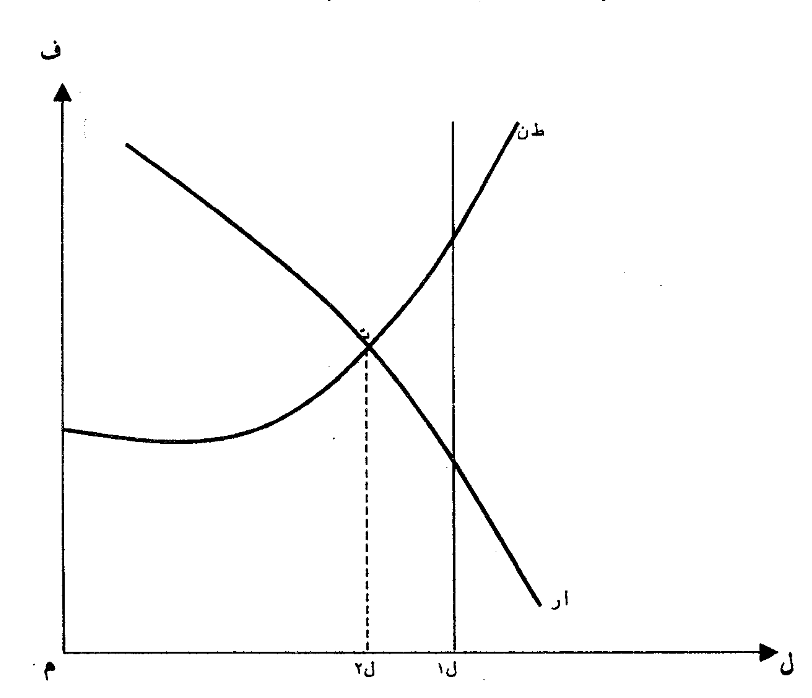
يتطلب تناول مشكلة التوازن فى سوق العمل عند الكينزيين أن نوضح منذ البداية أن مفهومهم لهذا التوازن يختلف كلية عن المفهوم التقليدى الذى سبق عرضه.

فإذا نظرنا إلى الشكل رقم ٥٩ فإننا سوف نتعرف على النقطة ت التى سبق أن أوضحنا أنها تحدد وضع التوازن لكل من سوقى السلع والنقود وذلك فى ظل مستوى دخل حقيقى يساوى ل٢ .

شكل رقم ٥٩

اختلاف وضع توازن سوق العمل عند الكينزيين

عن وضع التوازن فى سوقى السلع والخدمات والنقود



فلنفترض الآن أنه يتم استخدام كافة موارد العمالة المتاحة فإنه يمكن أن نحصل على دخل حقيقى أعلى وهو ل١ ، ومن ثم فإن الخط الرأسى الصاعد من ل١ سوف يمثل حدود التشغيل (التوظيف) الكامل. وهكذا فإن توازن أسواق السلع والنقود عند مستوى الدخل ل٢ لن يحول دون وجود خلل فى سوق العمل لأنه سوف يوجد فى هذه السوق الأخيرة فائض فى عرض العمالة يساوى المسافة ل١ – ل٢ .

ولا يجب أن تستمر هذه المشكلة طويلا فى المفهوم التقليدى حيث تتكفل المنافسة بين العمال بدفعهم لقبول خفض فى الأجور الاسمية ج مما يقود إلى خفض الأجور الحقيقية ج / ث ، وبالتالى خفض نفقات المشروعات وحدوث زيادة تدريجية فى الإنتاج والعمالة حتى الوصول إلى مستوى التوازن فى ظل التشغيل الكامل.

غير أن النظرية الكينزية تنتهى إلى نتائج مختلفة يمكن أن نتعرف عليها من خلال دراسة كل من طلب العمل وعرض العمل والتوازن بينهما:

١- يعتبر طلب العمل دالة متناقصة فى الأجر الحقيقى ج / ث ، فالانخفاض فى الأجر الحقيقى يشجع أرباب الأعمال على زيادة طلبهم لعنصر العمل، وهنا لا يوجد خلاف بين كينز والتقليدين.

٢- تتميز وجهة النظر الكينزية فيما يتعلق بعرض العمل بالتركيز على نقطتين :

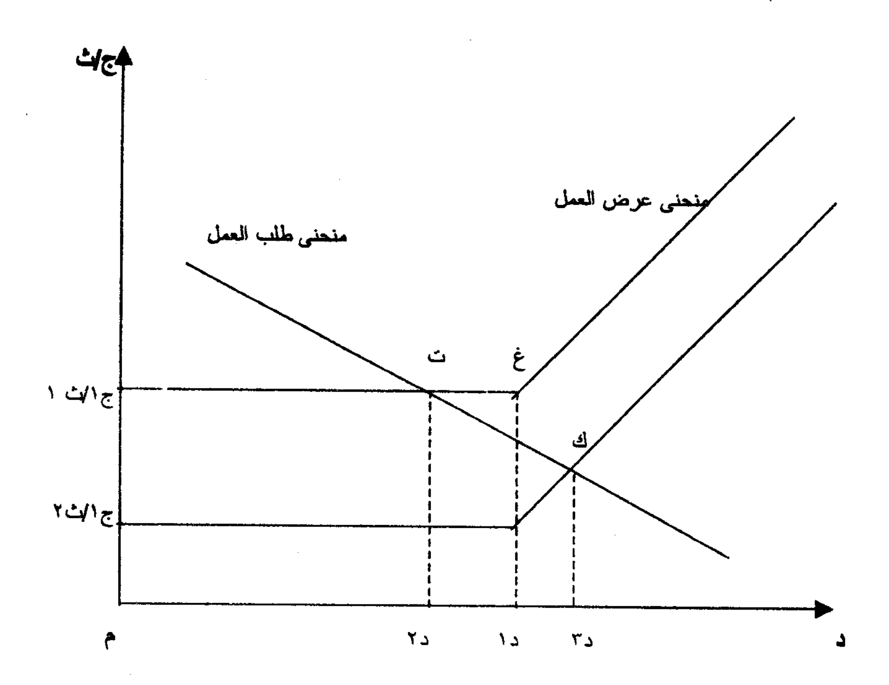
أولا: أن عرض العمالة يتوقف على معدل الأجور الاسمية ج وليس على معدل الأجور الحقيقية ج / ث. فالعمال ينجذبون إلى الأجور المرتفعة حتى وإن فقدت قيمتها بسبب ارتفاع الأثمان، فهم على نحو أو آخر ضحايا لما يمكن تسميته "بالخداع النقدى".

ثانيا: أن معدل الأجور الإسمية ليس دائما قابلا للتغيير فى اتجاه التخفيض، فبسبب القوة التفاوضية المتزايدة لنقابات العمال فإنه يجب استبعاد إمكانية تخفيض الأجور الاسمية إلى مستوى أدنى من الحد الذى يكفل إشباع الحاجات الحيوية الأساسية للعاملين (الحد الأدنى للأجور) ج١.

وفى الشكل رقم ٦٠ نضع على المحور الأفقى حجم عرض العمل د ونضع على المحو الرأسى الأجر الحقيقى ج / ث. وتمثل ج١ الحد الأدنى للأجور الذى لا يمكن تخفيضه، بينما تعبر ث١ عن المستوى العام للأثمان.

شكل رقم ٦٠

التوازن فى سوق العمل فى النظرية الكينزية



فعند معدل الأجر الإسمى ج١ يعرض العمال كمية من العمل محصورة بين م و د١. فمنحنى عرض العمل يكون حينئذ أفقيا عند مستوى الأجر الحقيقى ج١ / ث١ ، وهو المستوى الذى لا يمكن أن تنخفض دونه الأجور. ولكن بعد ما يتم تشغيل كافة هؤلاء الذين يقبلون العمل عند مستوى الحد الأدنى للأجور ج١ ، فإن استخدام عدد إضافى من العمال يستلزم رفع معدل الأجور الاسمية إلى مستوى أعلى من ج١.

فالواقع أنه متى تم بلوغ حجم العمالة **د١** فإن منحنى عرض العمل يرتفع بدءا من ع بسبب زيادة الأجور الإسمية عن الحد الأدنى **ج١** .

٣- يتم تحديد مستوى توازن سوق العمل بمقابلة كل من عرض وطلب العمل. فإذا رسمنا منحنى طلب العمل فى نفس الشكل السابق، فإنه يتقاطع من منحنى العرض فى النقطة **ت** التى يتناسب معها حجم للعمالة يساوى **د٢**. ولكن -كما أشرنا- فإن عدد من يقبل العمل عند مستوى الأجر الحقيقى **ج١ / ث** يساوى **د١**. وبالتالى فإن المسافة د١ - د٢ تقيس حجم البطالة الإجبارية، أى عدد هؤلاء العمال الذين يقبلون العمل عند نفس الأجر ومع ذلك يظل الطلب على العمالة قاصرا عن استيعابهم.

فسوق العمل تكون متوازنة (فى النقطة ت) ولكنه توازن يتم عند مستوى التشغيل الناقص. فلكى يتحقق التشغيل الكامل فإنه يتعين أن يقطع منحنى طلب العمل منحنى العرض فى نقطة تقع على يمين النقط ع مما يفترض خفضا فى الأجور الحقيقية، وهذا الخفض ينتج عن الزيادة فى الطلب الكلى وفى المستوى العام للأثمان.

فارتفاع مستوى الأثمان من **ث١** إلى **ث٢** يعنى فى الواقع تخفيض معدل الأجور الحقيقية من ج١/ث١ إلى **ج١/ث٢** ، وبالتالى انتقال منحنى عرض العمل إلى أسفل، فيتقاطع منحنيا العرض والطلب فى النقطة **ك** التى يتناسب معها حجم أكبر للعمالة **د٣**. فكل من يرغب فى العمل عند مستوى

الأجر الحقيقى الجديد ج١/ث٢ سوف يجد عملا وبالتالى لن توجد بطالة إجبارية.

ونلفت الانتباه إلى أن الوضع الجديد الذى يتيح تحقيق التوازن فى ظل مستوى التشغيل الكامل يظل رهنا بأمرين:

- قبول العمال لانخفاض مستوى أجورهم الحقيقية مع بقاء مستوى الأجور الإسمية ثابتا وهو ما يعنى خضوعهم لما أطلقنا عليه "الخداع النقدى".
- ارتفاع مستوى الطلب الكلى الفعال حتى يصبح بمقدور المشروعات أن تستوعب كافة الراغبين فى العمل فى ظل مستوى الأجر الحقيقى الجديد.

تقدير نظرية التوازن عند الكينزيين:

سنصيغ هذا التقدير من خلال تلخيص أبرز أوجه الخلاف بين التحليلين التقليدى والكينزى ، وعرض أهم ما استحدثه هذا التحليل، وبيان مدى ما حققه من نجاح فى حل المشاكل الاقتصادية فى الاقتصاديات الرأسمالية، وما يمكن أن يساهم به من دور فى علاج المشاكل الاقتصادية فى بلاد العالم الثلاث.

أولا: من العرض السابق للمدرستين التقليدية والكينزية يتبين وجود عدة فروق جوهرية بين خصائص كل من النموذج التقليدى للتوازن والنموذج الكينزى، وترجع هذه الفروق إلى اختلاف فى الفروض يؤدى إلى تباين فى النتائج.

(أ) يتضح الاختلاف فى الفروض فى النقاط الآتية:

١- يتوقف الادخار أ فى النموذج التقليدى على معدل الفائدة **ف:**

أ = د (ف)

فى حين يتوقف الادخار فى النموذج الكينزى على الدخل **ل:**

أ = د (ل)

٢- يتميز النموذج الكينزى عن النموذج التلقيدى بأنه يوضح أن الطلب على النقود **ط** يتضمن نوعين: طلب بغرض المبادلة والاحتياط **ط١** وطلب بغرض المضاربة **ط٢** ، وأن هذا الطلب الأخير -الذى لا وجود له فى النموذج التقليدى- يكون دالة متناقصة فى معدل الفائدة.

ط٢ = د (ف)

٣- يرتبط عرض العمل فى النموذج الكينزى بمعدل الأجور الإسمية ج وليس بمعدل الأجور الحقيقية **ج/ث** كما هو الحال فى النموذج التقليدى، ويفترض النموذج الكينزى أن هناك حدا أدنى ج١ لا يمكن لمعدل الأجور أن يهبط دونه.

ب - يؤدى وجود الفروق السابقة بين فرضيات كل من النموذجين إلى اختلاف نتائجهما:

١- فى النظرية التقليدية يؤدى التنافس بين العمال وقابلية الأجور للانخفاض إلى تحقيق التوازن فى سوق العمل، وهو دائما توازن التشغيل

الكامل. على حين يرى كينز أن حجم العمالة يتوقف على مستوى الدخل الذى يتوقف بدوره على الطلب الكلى، ومن ثم فإن تحقيق التشغيل الكامل ليس الفرض الوحيد للتوازن. فقد يتحقق التوازن عند مستوى التشغيل الناقص، خاصة وأن تخفيض الأجور الإسمية مسألة صعبة للغاية فى المجتمعات المعاصرة.

٢- ينتهى التقليديون إلى أن مستوى الدخل **ل** يتحدد فى القطاع الحقيقى من الاقتصاد، ولا يتأثر بالتالى بالمتغيرات النقدية، فالتغير فى كمية النقود **ن** يؤثر فقط على مستوى الأثمان **ث**. أما فى التحليل الكينزى، فإن زيادة النقود **ن** يمكن بالإضافة إلى رفعها لمستوى الأثمان ث -فى حالة التشغيل الكامل- أن تؤدى إلى زيادة الدخل **ل** وبالتالى زيادة حجم العمالة، كما يترتب على زيادة النقود خفض معدل الفائدة **ف**، فالأمر يتوقف فى جميع الأحوال على الوضع الذى ينتقل إليه المنحنى **ط ن** بعد زيادة كمية النقود.

٣- يمارس التغير فى وظيفتى الادخار والاستثمار نتائج مختلفة فى النموذجين:

- **بالنسبة للتقليديين:** يؤثر مثل هذا التغير على معدل الفائدة وحده.
- **بالنسبة للكينزيين:** يترتب على زيادة الميل للاستثمار أو انخفاض الميل للادخار انتقال المنحنى أ ر نحو اليمين مما يؤدى إلى زيادة الدخل الحقيقى ورفع معدل الفائدة.

ثانيا - يتميز التحليل الكينزى بالخصائص الآتية:

أ- اعتماده على أسلوب التحليل الكلى وليس على أسلوب التحليل الوحدى، فبدلا من أن يبدأ من تحليل السلوكيات الفردية وتجمعيها للوصول للتوازن الذى يكون حينئذ محصلة تقابل مجموعة من الخيارات الفردية -وهو ما درج عليه التقليديون- فإن التحليل الكينزى يقوم على أساس تقسيم الاقتصاد إلى مجموعة وظائف (دوال) FONCTIONS; FUNCTIONS ودراسة السلوك الإجمالى لهذه الوظائف.

ب- اقتصاره على التحليل الاقتصادى فى الأمد القريب. فلا يتعدى البحث عن التوازن عند كينز المدى القصير إلى المدى المتوسط أو الطويل.

ج- اهتمامه بالتحليل المقارن، فالتحليل الكينزى -على عكس التحليل التقليدى- غير ساكن، حيث لا يقتصر على تفسير حالة توازن الإنتاج والعمالة فى لحظة معينة ولكنه يهتم بحالة التغيير التى يمر بها التوازن الاقتصادى من لحظة إلى لحظة أخرى. فهو يهتم بدراسة كل من الوظائف الاقتصادية الكلية وتأثيرها على بقية الوظائف مرحلة بمرحلة.

فالتحليل الساكن (الاستاتيكى) لا يهتم بالتاريخ أو الزمن فكل شيء وقتى ومعاصر. أما التحليل الحركى (الديناميكى) فيهتم بتفسير التغير من حالة إلى حالة أخرى مع الأخذ فى الاعتبار المدى الزمنى اللازم وما يمكن أن يترتب من نتائج عرضية خلال هذا المدى، فهو دراسة لحركة

وبين هذين التحليلين يقع التحليل المقارن Comparatif movement الذى يدرس عملية إحلال حالة محل أخرى دون أن يهتم بتحليل آليات الانتقال التدريجى، فهو دراسة لتتابع المواقف.

ومن هنا نقول أن التحليل الكينزى يعد أساسا تحليلا مقارنا لأنه يهتم بتحليل التوازن فى ظل المواقف المختلفة دون أن يعنى كثيرا بالحركة التى تربط هذه المواقف.

ثالثا– على الرغم من النقد العنيف الذى وجهه كينز إلى النظام الرأسمالى فإنه لم يكن من حيث المبدأ مناهضا لهذا النظام، ولكنه كان يرفض فقط الإدعاء بقدرة هذا النظام على تحقيق توازنه آليا. ومن هنا جاءت دعوة كينز لزيادة تدخل الدولة فى النشاط الاقتصادى كاداة فعالة لتحقيق التشغيل الكامل فى المدى القصير والنمو الاقتصادى فى المدى الطويل.

ولقد كان الباعث وراء حملة كينز على الاقتصاديين التقليديين هو رفضه لأساليب السياسة الاقتصادية التقليدية القائمة على الاقتصار فى مواجهة الأزمة الاقتصادية على خفض الأجور الحقيقية وخفض معدل الفائدة، ولذلك اقترح كينز –كحل بديل للأزمة – أن يتم تمويل مشروعات واسعة للأشغال العامة بطريق العجز فى ميزانية الدولة.

ولقد حقق الحل الذى اقترحه كينز بعض النجاح، ولكنه تعرض بعد ذلك إلى انتقادات حادة من جانب التقليديين الجددneo-classics الذين

يلاحظون أن سياسة محاربة البطالة بالأساليب الكينزية قد أسفرت عن توسيع كبير فى كمية النقود وارتفاع قياسى فى معدل التضخم. ويمكن أيضا الإشارة فى هذا المجال إلى عجز السياسة الكينزية فى مواجهة أزمة الكساد فى ظل التخضم (الكساد التضخمى) Stagflation التى عانت منها الدول الصناعية الرأسمالية فى السبعينات والثمانينات من القرن الماضى.

رابعا– يتبقى أن نشير فى النهاية إلى أن تطبيق التحليل الكينزى – وبالأولى التحليل التقليدى– على اقتصادات دول العالم الثالث لن يسفر عن نتائج ذات جدوى من الناحية العمليــة. فالواقع أن هذه الاقتصادات تتميز حتى الآن بمجموعة من الخصائص تسبب جمودا فى العلاقات الاقتصادية بين القطاعات المختلفة مما يحول دون تحقيق التوقعات التى تنطوى عليها النماذج الاقتصادية التى تنبنى عادة على افتراض توافر قدر من الآلية فى سير العملية الاقتصادية.

ومن أهم هذه الخصائص ما يلى: انتشار ظاهرة الاستهلاك الذاتى فى الريف، ضعف السوق النقدية، محدودية دور الجهاز المصرفى، ضعف الصلات بين القطاعات والوحدات الاقتصادية المختلفة، أهمية الاكتناز والإنفاق على الملكية العقارية، الاعتماد على الواردات الصناعية وأحيانا الغذائية، غياب التنظيم المؤسسى الكفء فى المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية.

فإذا كان كينز يقترح -كعلاج للانكماش والبطالة- زيادة الإنفاق عن طريق زيادة الدخول الموزعة فإن هذه الوسيلة قد تؤدى إلى نتائج مختلفة تماما إذا اتجهت هذه الدخول -فى دول العالم الثالث- إلى مجالات الاكتناز أو المضاربة العقارية أو الطلب على الواردات الأجنبية. فتسرب الدخول إلى هذه المجالات سوف يؤدى إلى إضعاف أثر المضاعف الكينزى والحد بالتالى من دور الطلب الفعال فى تحقيق الإنعاش الاقتصادى.

وكذلك فإن استجابة الجهاز الإنتاجى -فى دول العالم الثالث- للزيادة فى الطلب الفعال سوف تكون محدودة بسبب عوامل عديدة من بينها: عدم كفاية البنية الاقتصادية الأساسية، جمود عرض عوامل الإنتاج، ضعف كفاءة قوى العمل ونقص تأهيلها أو عدم مطابقتها للحاجات الفعلية للمجتمع، وأخيرا انخفاض الأجور الذى يسبب ضعف حافز العمل والإنتاج .

وهكذا يتضح من الملاحظات السابقة أن النموذج الكينزى لا يصلح للتعبير بواقعية عن المشاكل المحيطة بفكرة التوازن فى اقتصادات دول العالم الثالث.

المراجع

أ - باللغة العربية:

د.جلال أحمد أمين: **الاقتصاد القومى،** القاهرة، مكتبة سيد وهبه ١٩٨٦.

د.رفعت المحجوب: **الاقتصاد السياسى،** الجزء الأول، القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٨٠.

د.سامى خليل: **نظرية الاقتصاد الكلى،** القاهرة، دار النهضة العربية، ١٩٨٥.

د.صقر أحمد صقر: **النظرية الاقتصادية الكلية،** الكويت، وكالة المطبوعات، ١٩٧٧.

د.عبد الفتاح عبد الرحمن: **محاضرات فى مبادىء الاقتصاد الكلى،** المنصورة ، ١٩٨٦.

د.عبد الفتاح قنديل ، د. سلوى سليمان: **الدخل القومى،** دار النهضة العربية، ١٩٧٩.

ب- باللغتين الإنجليزية والفرنسية:

Paris, PUF,1978 ،BARRE(R.): **Economie Politique**
Paris, PUF,1980 ،BELFAUD(P.):**Keynes et le Kynesianisme**
، TEULIE(J.): **Therie macroéconomique**&BERTONECHE(M.)
Paris, PUF, 1977 ،**Textes Fondamentaux**
ALESSIO(F.): **The Essentials of Macroeconomic** &PILAS(R.)
Dallas Business Pub. Inc., 1974 ،**Analysis**
Boston, ، **Macroeconomics: Theory and Policy**:(.CAMPAGNA(A
Houghton Millin, 1974
Paris, Dalloz, !978. ، **Economie Politique**:(. VITRY(D&GITTON(H.)
THUROW(L.): **Comprendre la** &HEILBRONER(R.)
.١٩٧٩Paris, Economica, ،**Macroéconomie**
Homewood-Illonis, Irwin ،HOSEK(W.): **Macroeconomic Theory**
Inc.,1975.
Traduction)،KEYNES(J.M.): **Essais sur la Monnaie et l'Economie**
.١٩٧٨française), Paris, Payot,
KEYNES(J.M.): **Théorie Générale de l'Emploi, de l'Intéret et de la**
Traduction française), Paris, Cujas, 1969.) ،**Monnaie**
Paris, Cujas, 1982.،POULON(F.): **Macroéconomie Approfondie**
Paris, Reperes-Mawe, ،SAY(J.B.): **Catechisme d'Economie politique**
1972.
Paris, Calman-Levy, 1972.،SAY(J.B.): **Traité d'Economie Politique**
Paris, Economica, 1980.،VATE(M.): **Leçon d'Economie Politique**
Homewood-Illonis, Irwi.Inc., ،VONNACOTT(P.): **Macroeconomics**
1978.

المبحث الثانى

توزيع الدخل القومى

تشــكل مشــكلة العدالة الاجتماعية تحديا من أهم التحديدات التى تواجه مجتمعات العالم الثالث فى المرحلة الحالية من تطورها التاريخى. فالواقع أن دور الدولة فى هذه المجتمعات يختلف اختلافا جذريا عن الدور التقلــيدى للدولة الذى صاغه المفكرون الغربيون فى القرنين الثامن عشر والتاســع عشــر. ففى معظم دول العالم الثالث تحتكر الدولة السلطات السياســية والاقتصادية والمالية، الأمر الذى يتناقض مع حال المجتمعات الأوربــية فــى القرنيــن الماضــيين. وينتج عن هذه الحقيقة أن المفهوم التقلــيدى للمالية العامة لم يعد قابلا للتطبيق فى ظروف مجتمعات العالم الثالــث، وأن مــبدأ حــياد الدولــة وامتــناعها عن التدخل فى الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية يصبح غير واقعى وبلا مضمون حقيقى.

يترتـــب علـــى ذلك ضرورة توسيع إطار المالية العامة لتتضمن تحلـــيل كافة الأنشطة والعلاقات الاقتصادية والمالية التى تنتج عن طبيعة الدور الجديد للدولة. كما يتعين أن نهتم فى نطاق هذا الإطار بقياس مدى تأثر الهياكل الاجتماعية بنتائج تدخل الدولة الاقتصادى والمالى.

وفـــى أعقـــاب الحـــرب العالمـــية الثانية كان لــ " بارنا " T. BARNA فى بريطانيا و"بروشييه" H. BROCHIER فى فرنسا فضـــل السـبق فـــى الاهتمام بدراسة أثر المالية فى إعادة توزيع الدخل القومـــى. وقـــد تبعهم على هذا الطريق عدد هام من الباحثين خاصة فى الدول الغربية. غير أن نطاق هذه الدراسات بقى محدودا لأنه لم ينصب إلا علـــى جانـــب واحد من جوانب دور الدولة فى إعادة توزيع الدخول، وهو الجانب المالى المتعلق بالضرائب والنفقات العامة. وحتى فى إطار هذا الجانب، كان التحليل ينصب أساسا على دراسة التدفقات المالية دراسة كمـــية دون التوقف للتساؤل عن مدى ملاءمة وعدالة النظم والمؤسسات التى تخدم عملية إعادة التوزيع.

ولا شـــك أن الاكتفاء بمثل هذه الدراسات التقليدية فى دول العالم الثالث لن يساعد كثيرا فى التعرف على حقيقة دور الدولة فى مجال العدل الاجـــتماعى، لأننا من ناحية نجهل كيفية توزيع الدخل الأولى، ولأن هذه الدراسات تهمل من ناحية أخرى الإحاطة بأبعاد تدخل الدولة المباشر فى

المجال الاقتصادى، وهو تدخل أكثر أهميـــة وأكبر أثرا من التدخل المالى عـــن طـــريق الميزانـــية. ولذلك يجب لدراسة دور الدولة فى مواجهة الـــتفاوت الاجتماعى فى بلاد العالم الثالث أن يهتم الباحث ليس فقط بأثر الضـــريبة والنفقة العامة على توزيع الدخول، وإنما أيضا بقياس الدخل الأولـــى من ناحية وبدراسة الآثار الاقتصادية والاجتماعية لتدخل الدولة المباشـــر عـــن طريق الإصلاح الزراعى والتأميمات والتخطيط وسياسة الأجور والأسعار من ناحية ثانية.

ولكـــن مـــثل هذا الحل -الذى سوف يؤدى دون شك إلى تحسين مســـتوى الدراسات المتعلقة بالعدالة الاجتماعية فى دول العالم الثالث- لن يسمح إلا بصياغة بعض التقديرات الإجمالية عن أثر تدخل الدولة المواتى (أو المـــنافى) لتحقيق المساواة بين الدخول. فمعظم الدراسات تتوقف فى الواقـــع عـــند تأكـــيد أن توزيع الدخول فى دول العالم الثالث يتجه نحو الـــتدهور أو الثبات فى العقود الأخيرة، وأن الطبقات الأكثر فقرا لم تنجح فى تسجيل أى تحسن نسبى فى مستوى معيشتها، وأن تقسيم المجتمع بين طائفتين غنية وفقيرة يزداد وضوحا مع تحسن مستوى النمو الاقتصادى.

ولإثراء هذه الأبحاث يجب أن نتجاوز المنهج التقليدى فى دراسة علاقـــة الدولـــة بـــالظلم الاجـــتماعى، لكـــى نوضح مسئولية السياسات

Politiques والهياكل Structures المؤدية إلى استمرارية ظاهرة عدم المساواة فى العالم الثالث.

ودراسة دور السياسات والهياكل تتطلب حتما توسيع نطاق البحث ليتضمن تحليل كافة العوامل السياسية والاجتماعية والأخلاقية المؤثرة فى نشـــاط الدولة. وذلك يستدعى أن نجتهد فى تطوير أسلوب تحليلى متعدد الأبعـــاد Multidimensionnel ومـــتعدد التخصصــــــات العلميـــة Interdisciplinaires، فيضـــم بين جوانحه عناصر من علم الاجتماع ومـــن العلوم الاقتصادية والمالية والقانونية والسياسية والأخلاقية. فحقيقة الأمـــر أن أى أســـلوب تحليلى لظاهرتى الدولة وعدم المساواة لن يكون مرضيا أو واقعيا ما لم يكن مؤسسا على مجموع العلوم الاجتماعية.

ولكن مثل هذا التحليل الكلى (متعدد الأبعاد ومتعدد التخصصات) للعلاقـــة بيـــن الدولة وعدم المساواة سوف يبقى ناقصا نتيجة عدم كفاية المعطيات الإحصائية. فيكاد يجمع رجال الاقتصاد على أن هذه المعطيات بحالـــتها الراهـــنـــــــة لا يمكـــن إلا أن تدفع الباحث نحو مجموعة من الفرضـــيات الاحتمالية التى تأتى فى أحيان كثيرة بعيدة تماما عن الواقع الـــذى تعيشه مجتمعات العالم الثالث. غير أن هذه العقبة الهامة يجب ألا تحـــول بين الباحث والتفكير فى بعض الحلول المناسبة فى نطاق الممكن. فالهروب الدائم من دراسة ظاهرة عدم المساواة بحجة غياب الإحصائيات

غير مبرر ويمكن وصفه على حد تعبير المفكر الفرنسى سيرج كريستوف كولـــم KOLM بأنه جبن ثقافى أو على الأقل تواطؤ مع المصالح المادية القائمة. ويجب فى كل الأحوال أن تأتى الحلول المقترحة لدور الدولة فى تحقـيق العدالـــة الاجتماعية متناسبة مع واقع المجتمعات محل الدراسة. وتنصـــرف كلمة "واقع" Réalité إلى المبادئ الأخلاقية والاجتماعية الســـائدة، كمـــا تنصـــرف إلـــى الظروف المادية والمالية والى التجارب والخبرات التى اكتسبتها هذه المجتمعات على مدى تاريخها الطويل.

وتكتســـب دراسة موضوع العلاقة بين الدولة والعدالة الاجتماعية صعوبة خاصة فى ظروف المجتمع المصرى حيث لا توجد حتى الآن أية معلومـــات رســـمية عـــن توزيـــع الدخل القومى بين الفئات أو الشرائح الاجتماعـــية المختلفة. ويبدو أن بعض الجهات الرسمية لا تزال تعتبر مـــثل هـــذه المعلومـــات سرا من أسرار الدولة أو لا تملك شجاعة اتخاذ القـــرار بالشـــروع فـــى البحث الإحصائى المتعلق بهذه المسألة الصعبة. ومـــن هـــنا فإنـــه لا مفـــر أمام الباحث سوى أن "يخاطر" بتقديم بعض الـــتقديرات التقريبية التى قد تأتى قريبة أو بعيده عن الواقع. وتبقى غاية الباحـــث الأساســـية متمـــثلة فى السعى إلى التعرف على الصورة العامة لـــتوزيع الدخول فى سنوات معينة، مما يمهد الطريق لقياس التغيرات فى اتجاهات هذا التوزيع خلال أطول فترة زمنية ممكنة .

المشكلات النظرية المتعلقة بتحليل توزيع الدخول

بعـــد مضـــى أكـــثر من قرن ونصف على عبارة دافيد ريكاردو D.RICARDO الشـــهيرة فـــى مقدمة كتابه **مبادئ الاقتصاد السياسى والضـــريبة** والـــتى يقول فيها "إن تحديد القوانين التى تنظم التوزيع هى المشكلة الرئيسية فى علم الاقتصاد السياسى" ، فإن الاقتصادى الأمريكى المعاصر جون كينيث جالبرث J.K.GALBRAITH يؤكد من جديد أنـــه لا توجد مسألة فى الاقتصاد السياسى أهم من الانعكاسات المترتبة على إجراءات توزيع الدخل. ورغم أن جان تنبرجن J.TINBRGEN الحائـــز على جائزة نوبل فى الاقتصاد يؤكد نفس المعنى ويصف مسألة الـــتوزيع بأنهـــا العمود الفقرى للسياسة الاقتصادية، إلا أنه يلاحظ غياب تفسير علمى مقبول لاتجاهات التوزيع بسبب إهمال علماء الاقتصاد لهذه المسألة خلال فترة زمنية طويلة.

ويعـــبر باحـــث فرنسى عن هذا النقص بقوله "إن ظاهرة توزيع الدخـــول هـــى ظاهرة معقدة قد عالجتها النظرية الاقتصادية بطريقة غير مرضـــية. فـــلا يوجد حتى اليوم تحليل اقتصادى متكامل لهذه الظاهرة. والمعالجـــات الحالية ليست سوى معالجات جزئية ومبسطة. وهى بعيدة عن أن تكون ذات فائدة محسوسة من الناحية العملية ".

ولفهـــم هذا القصور فى المعالجة النظرية لمسألة توزيع الدخول، فإنـــنا سوف نتعرض للمذاهب الرئيسية فى دراسة التوزيع ثم نقوم بطرح دعوتنا لصياغة مدخل جديد لهذه الدراسة يتجنب الانتقادات التى تتعرض لها المذاهب التقليدية.

١- المذاهب النظرية التقليدية فى تحليل توزيع الدخول:

يمكـــن أن نحصر هذه المذاهب فى ثلاثة مداخل رئيسية: المدخل الوظيفى والمدخل الرياضى والمدخل الاجتماعى الاقتصادى.

١٠١٠ المدخل الوظيفى:

يقوم التحليل التقليدى Classique والتحليل التقليدى الجديد néo-classique علـــى أســـاس النظرة الوظيفية. فمعيار التوزيع الرئيسى هو تقسيم الدخل القومى بين عوائد الملكية ورأس المال والعمل.

وقـــد ميز آدم سميث A. SMITH وريكاردو بين ثلاث صور للدخول وفقا لطبيعة عناصر الإنتاج، فهناك عائد الملكيـــــة العقاريـــــة (ريع) وعائد رأس المال (ربح) وعائد العمل (أجر). وجدير بالملاحظة أيضـــا أن أساس نظرية التوزيع عند كارل ماركس K. MARX يقوم

علـــى فكرة فائض القيمة plus-value التى تعتمد على التقسيم الوظيفى الثنائى: رأس المال – العمل (الربح – الأجر).

وقـــد ترتب على هذا الأساس التاريخى أن اقتصر معنى التوزيع خـــلال عهـــود طويلة على مجرد التوزيع الوظيفى. ويعتقد التقليديون أن أصحاب دخول العمل يتواجدون عادة فى أدنى درجات سلم توزيع الدخل، فـــى حيـــن يحتل أصحاب دخول رأس المال قمة هذا السلم. ولكن هذه الـــنظرة قـــد تعرضـــت للنقد الشديد لأنها تقوم على المغالاة فى التبسيط وتتجاهل تعقد العلاقات الاقتصادية فى الزمن الحديث. فلم يعد ممكنا فى المجتمعات المعاصرة إهمال أهمية التحويلات الاجتماعية Ttransferts sociaux التى أصبحت تشكل المصدر الرئيسى لدخول الطبقات الفقيرة. كمـــا أن الدخول من العمل تمثل اليوم ٧٠ أو ٨٠ % من إجمالى الدخل القومـــى، ولذا لم تعد مجرد الزيادة فى حجم الدخول من العمل دليلا على تحســـن مستوى العدالة الاجتماعية. بل يتعين السعى نحو تحليل التوزيع الداخلى للأجور بين فئات العاملين العليا والدنيا.

ومـــن أجـــل مـــزيد مـــن التطابق مع واقع المجتمعات الغربية المعاصرة، يقترح الاقتصاديان الفرنسيان جان مارشال J.MARCHAL وجـــاك لوكـــايون J.LECAILON معيارا جديدا للتوزيع الوظيفى يقوم علـــى التميـــيز بيـــن خمسة أنواع من الدخول: الأجر– الربح – الدخل

الزراعى – دخل المقرضين (الذى يأخذ شكل الفائدة أو الحصة أو الريع) والتحويلات (الإعانات).

ولكـن هـذا المعيار الجديد لا يتناسب مع حال مجتمعات العالم الثالث حيث لا تكتسب التحويلات كمصدر للدخول أهمية كبيرة، فى حين أن ظاهـرة الازدواج الاقتصـادى بيـن قطاع تقليدى متواضع الإنتاجية وقطـاع حديـث مرتفع الإنتاجية تؤثر تأثيرا عظيما على الشكل النهائى لتوزيع الدخول.

ولهذا السبب اقترح كريستيان موريسون MORRISSON – أحـد الأسـاتذة المتخصصين فى دراسات توزيع الدخل القومى– معيارا جديدا للتوزيع الوظيفى للدخول فى دول العالم الثالث، يقـوم على التمييز أيضـا بيـن خمسـة أنواع من الدخول: دخول الإعاشة Revenu de subsistance، دخول المشروعات التقليدية، دخول المشروعات الحديثة، الأجـور، وأخيرا دخول الملكية(الفائدة – الريع العقارى – عائد الأسهم). غير أنه يصعب من الناحية الواقعية تحليل توزيع الدخول فى دول العالم الثالث كما لو كانت هذه الدول تنطوى تحت نموذج اقتصادى واحد. فلا شـك فى تباين المواقف الاقتصادية والظروف الاجتماعية فى هذه الدول. فـإذا كـان يصـعب –وفقـا لموريسون– التفرقة بين عنصرى الملكية

الزراعـــية والعمـــل فى دول أفريقيا الاستوائية، فإن الأمر ليس كذلك فى البلاد ذات الكثافة السكانية العالية كمصر والهند.

هـــذا التباين فى ظروف ومواقف دول العالم الثالث يدفع بغالبية الاقتصـــاديين إلـــى رفض فكرة النموذج الوحيد modèle unique فى تفســير الـــتوزيع الوظيفى للدخول. بل تتجه معظم الآراء فى الآونة الأخيرة إلى انتقاد المدخل الوظيفى ذاته لأنه لا ينظر إلى مسألة التوزيع إلا مـــن زاوية ضيقة تقتصر على طبيعة مصدر source الدخل وليس على أساس مستوى niveau الدخل الإجمالى للفرد أو العائلة.

غير أنه يجب ألا نبالغ فى انتقاد التقسيم الوظيفى لأنه قد ثبت فى بـــلاد عديدة أن ارتفاع نصيب الأجور فى الدخل القومى الإجمالى يسير عادة مع تحسن مستوى العدالة الاجتماعي.

نخلـــص مـــن ثم إلى أن التحليل الوظيفى لتوزيع الدخل القومى ضـــرورى ولكـــنه غير كاف لفهم وتفسير التطورات التى تلحق بمستوى العدالـــة الاجتماعـــية. ولذلـــك تلجأ الدراسات الحديثة إلى إدماج عناصر الـــتوزيع الشخصـــى Distribution personnelle فـــى تحليل كلى لظاهرة التفاوت فى الدخول.

٢٠١. المدخل الرياضى:

يُبرز هذا المدخل الدور الهام الذى لعبه علماء الرياضة والإحصاء فى تطوير الدراسات فى مجال توزيع الدخول. فقد تعددت المحاولات لإنشاء نماذج رياضية للتوزيع تتقارب قدر المستطاع مع شكل التوزيع الواقعى فى المجتمع. ويقوم المدخل الرياضى Approche mathématique فى الأساس على افتراض استجابة توزيع الدخول لقانون طبيعى مقتضاه انتظام وتطابق شكل توزيع الدخول فى مختلف دول العالم.

وتجدر الإشارة إلى أن الاقتصادى الإيطالى باريتو PARETO يعد بحق المؤسس الأول لهذه المدرسة. فقد اقترح فى كتابه "دروس فى الاقتصاد السياسى" قانونه المشهور $\log N = \log A - \alpha \log X$ الذى يقوم على فكرة مقتضاها أن توزيع الدخول يبقى ثابتا على الدوام، لا تؤثر فيه المتغيرات السياسية والاقتصادية ولا التعديلات المؤسساتية والإدارية، ولا حتى فرض ضرائب جديده بنية تحسين مستوى العدالة الاجتماعية.

وقد تعرض قانون باريتو لنقد شديد سواء من الناحيتين الإحصائية والرياضية أو من الناحية المنطقية حيث يؤدى تفسير هذا القانون إلى جعل توزيع الدخول مرهونا فقط بالقدرات والمهارات الشخصية التى

يحوزهــا كــل فــرد، بحيث لا يجدى أى تدخل من جانب السلطة العامة لتصحيح الظروف المؤدية إلى التوزيع غير العادل للدخل القومى.

فــتعدد وتنوع العوامل المؤثرة فى توزيع الدخول فى المجتمعات المخــتلفة يعــد فـــى الواقع العنصر الرئيسى الغائب فى تحليل المدرسة الرياضـــية. فإذا كان حقا أن مستويات الذكاء والمهارة الشخصية تكون موزعة بصورة رئيسية متناسبة (أى وفقا لقانون طبيعى مبنى على نظرية الاحتمالات)، فإنه يجب مع ذلك الاعتراف بأن كل من الوسط الاجتماعى ومســتوى التعلــيم والثقافة يؤثران تأثيرا قويا على اتجاهات هذا التوزيع الأولـــى (الطبــيعى)، ومـــن ثــم يؤثـــران فى توزيع الدخول فى كافة المجتمعات.

وقــد يفــيد مــع ذلــك الإشـــارة إلى أن نتائج بعض الدراسات الإحصـــائية لـــتوزيع الدخـــول فى إطار اقتصاد تجريبى Economie expérimentale تدعــم فكـــرة ثبات مستوى توزيع الدخل فى حالة وجـــود المؤثـــرات الاجتماعية والاقتصادية كما فى حالة غيابها، وهو ما ينتهى إليه دعاة المذهب الرياضى.

فلقد تم فى الولايات المتحدة الأمريكية تجميع مجموعة من الشباب ووضـــعهم فى ظروف مساواة تامة حيث استبعدت كافة عناصر التمييز

فــيما عدا بالطبع مستويات الذكاء والقدرات الشخصية وحب التملك. وقد أخذ الباحثون فى ملاحظة سلوك هؤلاء الأفراد فى مجال الكسب المادى. فقد كان يمكن لكل مشارك فى التجربة أن يحصل على قدر من المكاسب إذا مــا انصــرف إلــى العمل وأتقنه. وقد أوضحت نتائج الملاحظة أن مســتوى توزيع المكاسب (الدخول) فى ظل هذه الظروف يماثل بصورة مدهشة مستويات توزيع الدخول الموجودة فعلا فى الولايات المتحدة وفى بعــض المجــتمعات الأوربــية. وهــذه النتيجة تعنى أن تأثير العوامل الاجتماعــية والاقتصــادية علــى توزيع الدخول لا يعدو أن يكون تأثيرا هامشــيا أو منعدما، مما يبرر القول بخضوع توزيع الدخول لقانون ثابت (طبــيعى علــى حد تعبير المدرسة الرياضية) أيا كانت أهمية المؤثرات الاقتصادية والاجتماعية فى كل دولة.

ولكن مثل هذه النتيجة لا تُقبل على علاتها لأن الاقتصاد التجريبى إنمــا هو اقتصاد مصطنع Artificielle ، كما أنه يستحيل إحكام الرقابة على المؤثرات الخارجية فى تجارب العلوم الاجتماعية على عكس الحال عــند إجــراء التجارب فى العلوم البحتة والعلوم التطبيقية. ويضاف إلى ذلــك أن نــتائج الدراســات التطبيقــية تظهر بوضوح أهمية المؤثرات الاقتصــادية والاجتماعية فى تشكيل الصورة النهائية لتوزيع الدخول فى المجتمعات المختلفة. ولا جدال اليوم فى أن الدراسات القائمة على تحليل

دور العوامل الاقتصادية والاجتماعية فى توزيع الدخول قد أحرزت تقدما كبيرا فى السنوات الأخيرة.

١٠٣٠١ المدخل الاجتماعى الاقتصادى:

علـــى العكس من المدخل الرياضى الذى يحاول تفسير اتجاهات توزيـــع الدخول على أساس التباين الطبيعى فى مستويات الذكاء والكفاءة الشخصـــية، فإن المدخل الاجتماعى والاقتصادى Approche socio-économique يهـــتم فى المقام الأول بتحليل دور المتغيرات السياسية والاقتصـــادية والاجتماعـــية والمؤسساتية فى التأثير على مستوى العدالة الاجتماعية. ونود بادئ ذى بدء أن نشير إلى أن الدراسات التى نتعرض لها تحت اسم المدخل الاجتماعى الاقتصادى لا تشكل بعد نظرية متناسقة ومـــتكاملة فى توزيع الدخول، ولكنها تسعى جميعا إلى تحليل تطور هذا التوزيع على ضوء تفاعل المتغيرات الاجتماعية والاقتصادية.

وتعتـــبر دراسة أدلمان وموريس ADELMAN - MORRIS أولـــى الدراســـات الـــتى فتحت المجال لدراسات أخرى عديدة يمكن أن نضـــمها تحـــت لـــواء المدخل الاجتماعى الاقتصادى. فلقد تم فى نطاق الدراسة المشار إليها اختيار ٤٨ عاملا اقتصاديا وسياسيا واجتماعيا بهدف تحليل دور كل منها فى التأثير على مستويات العدالة الاجتماعية فى ٧٤

بلدا من بين بلاد العالم الثالث. ويمكن تقسيم هذه العوامل بحسب طبيعتها إلى ثلاث مجموعات:

- **أولا: مؤشـــرات اجتماعــية وثقافية**، ومثالها: أهمية الازدواج الإقلــيمى- مستوى العمران- أهمية الإنفاق على الصحة والتعليم- درجة مرونة الارتقاء فى السلم الاجتماعى (الحراك الاجتماعى)،..الخ.

- **ثانيا: مؤشرات سياسية**، ومثالها: درجة الاندماج الوطنى لكل عناصر الأمة- مدى تركز السلطة السياسية- أهمية المشاركة السياسية- أهمية اللامركزيـــة،..الخ.

- **ثالـــثا: مؤشـــرات اقتصادية**، ومثالها: مستوى الدخل الفردى المتوسط- معدل النمو الحقيقى للاقتصاد الوطنى-وفرة الموارد الطبيعية- معدل الاستثمار،.. الخ.

وقـــد أظهـــرت نـــتائج البحث أن أكثر هذه المتغيرات تأثيرا فى مستوى توزيع الدخول هى : معدل التحسن فى مستوى الموارد البشرية، أهمـــية الأنشطة الاقتصادية المباشرة للدول، أهمية الازدواج الاجتماعى والاقتصـــادى، إمكانـــية الشـــروع فى التنمية الاقتصادية، مستوى الدخل الفردى المتوسط، وقوة التنظيمات العمالية.

وهكـــذا تخلص دراسة إرما أدلمان وسانتيا تافت موريس إلى أن تنمـــية المـــوارد البشـــرية والتوسع فى الأنشطة الاقتصادية للقطاع العام يشـــكلان أبرز العوامل المؤثرة فى توزيع الدخول فى دول العالم الثالث، وأن الفضـــل يـــرجع إلـــيهما فى التحسن الذى طرأ على مستوى العدالة الاجتماعية فى بعض تلك الدول.

ورغـــم أهمـــية هذه الدراسة من الناحية المنهجية، فإننا يجب أن نشـــير إلـــى بعـــض العيوب التى شابتها سواء من الناحيتين الإحصائية والحســـابية أو مـــن ناحية اختيار معايير تحكمية لقياس بعض المتغيرات الكيفـــية التى يصعب عادة قياسها وفقا لمعايير كمية عامة ومجردة. كما أنـــه يعيب هذه الدراسة أنها لم تتطرق إلى البحث عن الحلول التى تكفل تحسين مستوى توزيع الدخول فى دول العالم الثالث.

ولقـــد شـــهدت العقود الأخيرة من القرن العشرين كما هائلاً من الدراســـات القائمة على المنهج الاجتماعى الاقتصادى، ولكن تبقى أهمية مثل هذه الدراسات مرهونة بتحسن مستوى المعطيات الإحصائية التى لا تزال تعانى من عيوب ونواقص هامة حتى فى نطاق المجتمعات الغربية.

والآن بعـــد أن استعرضنا المداخل الثلاثة التقليدية لدراسة توزيع الدخول فإننا نعترف بأهميتها جميعاً لفهم وتحليل توزيع الدخل القومى فى

مخـــتلف المجـــتمعات. ولكننا نعتقد مع ذلك أن التحليل المقنع والمتكامل للمتغيرات المؤثرة فى هذا التوزيع يجب أن يكون متعدد الأبعاد.

٢ . اقتراح بمدخل جديد متعدد الأبعاد :

يظهر واقع سائر المجتمعات أن مستوى العدالة الاجتماعية السائد فـــى كـــل مجـــتمع يـــأتى كمحصلة لمجموعة من الظروف الاقتصادية والاجتماعـــية المهيمـــنة على المجتمع ككل، ولكنه يتأثر أيضا بالظروف الخاصـــة بكـــل مـــنطقة جغرافية أو قطاع اقتصادى، كما يتأثر بالوضع الخـــاص بكل فرد. وإلى جانب ذلك كله لا يجب إغفال الدور الذى يمكن أن يلعبه عنصر المصادفة فى تحديد مستوى الدخل الفردى والجماعى.

ولهـــذا فـــإن المدخل الذى نقترحه يقوم على أربعة مستويات من التحلـــيل: مســـتوى الأمة، مستوى الإقليم الجغرافى والقطاع الاقتصادى، مســـتوى العائلـــة وأخيرا مستوى الفرد. ولعله من الملائم أن نتجه الآن لاســـتعراض العناصر المؤثرة على توزيع الدخل فى كل مستوى من هذه المستويات.

٢٠١٠ العوامل المؤثرة على العدالة الاجتماعية على مستوى الأمة :

لا شك فى أنه من الصعب أن نحصى مجموع العوامل التى تؤثر سلبا وإيجابا فى المستوى الكلى للعدالة الاجتماعية. ولذا فإننا سوف نكتفى هنا بالإشارة إلى الدور الذى تلعبه العناصر الأكثر تأثيرا فى مسألة توزيع الدخول وهى: مستوى النمو الاقتصادى، النظام السياسى، التدخل المباشر للدولة فى الاقتصاد، ودرجة مرونة الارتقاء فى السلم الاجتماعى.

٢٠١٠١٠ مستوى النمو الاقتصادى:

لقد انشغل الفكر الاقتصادى حديثا بمسألة أثر النمو الاقتصادى على هيكل توزيع الدخول. ولقد لاحظت معظم الدراسات أن توزيع الدخل القومى يبدو أكثر عدالة فى المجتمعات الصناعية المتطورة بالمقارنة لمجتمعات العالم الثالث. واستنتج البعض من ذلك وجود علاقة ارتباط حتمية بين مستوى النمو فى الناتج القومى ومستوى التفاوت فى الدخول . ونشير فى هذا الصدد إلى كتابات سيمون كيزنتس KUZNETS وهارى أوشيما OSHIMA وغيرهما.

٢٠١٠٢٠ طبيعة النظام السياسى:

تظهر الدراسات المهتمة بالمقارنات الدولية فى مجال العدالة الاجتماعية أن مستوى تركز الدخول فى البلاد الاشتراكية هو أقل أهمية منه فى البلاد الرأسمالية. فنتائج دراسة الاقتصادى الألمانى نيسن

NISSEN تشير مثلا إلى أن نصيب الـ ٤٠% من السكان الأكثر فقراً لا يتجاوز في المتوسط ١٢% في البلاد النامية، ١٦% في البلاد الرأسمالية و ٢٥% في البلاد الاشتراكية. أما نصيب الـ ٢٠% الأكبر دخلا فيصل حتى ٧٥% في البلاد النامية، ٥٠% في البلاد الرأسمالية و ٤٠% في البلاد الاشتراكية.

٠٣٠١٠٢ أهمية التدخل المباشر للدولة في المجال الاقتصادي:

نادرة هي الدراسات التي خصصت لتحليل أثر التدخل المباشر للدولة على مستوى العدالة الاجتماعية رغم أهمية هذا التدخل في بلاد عديدة كمصر والهند والجزائر وتنزانيا. وتجدر الإشارة إلى أن هناك ثلاث وسائل رئيسية لتدخل الدولة المباشر في المجال الاقتصادي هي الإصلاح الزراعي والتأميمات والتخطيط القومي. وقد أظهرت نتائج دراسة أدلمان – موريس كما ذكرنا أن التوسع في الأنشطة الاقتصادية للدولة يمثل عاملا هاما في تحسين مستوى العدالة الاجتماعية.

٠٤٠١٠٢ مرونة الحراك الاجتماعي :

تسقط في المجتمعات التي لا تقوم على التمييز كل العوائق المتعلقة باختلاف الأصل أو الجنس أو الدين أو اللون أو الانتماء السياسي. ولا جدال في أن هذا يؤدي إلى تحسن ملموس في مستوى العدالة الاجتماعية. فالتفاوت الواضح في الدخول الذي يلاحظ في بعض

دول العـــالم الثالث يرجع أحيانا إلى عدم قدرة هذه الدول على إقرار مبدأ المســـاواة الكاملـــة بين جميع عناصر السكان، كما أنه يرجع أحيانا إلى ضـــعف مســـاهمة بعـــض عناصر وفئات السكان فى الحياة الاقتصادية والاجتماعـــية. فإمكانية الارتقاء فى السلم الاجتماعى أو مرونة الحراك الاجـــتماعى Mobilité sociale; Social mobility يجـــب أن تكون مكفولة بغير تمييز مسبق أيا كان مصدره لكل أفراد المجتمع.

٢٠٢ العوامل المؤثرة على العدالة الاجتماعية فى مستوى الإقليم أو القطاع الاقتصادى:

تـــرجع معظم هذه العوامل إلى ظاهرة الازدواجية Dualisme الـــتى تعـــانى منها دول العالم الثالث فى الفترة الحالية. فقد ظهرت على المســـتوى الإقلـــيمى فـــوارق هامـــة فى الدخول والثروات بين المناطق الحضرية والمناطق الريفية بسبب ازدياد نمو الأنشطة الصناعية والخدمية علـــى حساب النشاط الزراعى. ولهذا تظهر إحصائيات من دول مختلفة ارتفاعـــا هامـــا فى مستوى الدخل المتوسط فى المدن بالمقارنة لمستوى الدخل المتوسط فى الريف، كما تبين هذه الإحصائيات أن توزيع الدخول داخـــل المناطق الريفية يكون أكثر عدالة مقارنة بالتوزيع داخل المناطق الحضرية.

وعلـــى المستوى القطاعى تعنى ظاهرة الازدواجية وجود قطاع إنـــتاجى حديـــث إلى جانب قطاع آخر تقليدى. ولا شك فى أن مستوى الدخـــول فـــى القطـــاع الأول يكون أكثر ارتفاعا مقارنة بالقطاع الثانى. ولكن التقسيم الداخلى للدخول يبدو أكثر عدالة فى نطاق القطاع التقليدى. ونظرا لأهمية التباين فى مستوى الدخول وفقا لطبيعة النشاط الاقتصادى أو الإقلـــيم الجغـــرافى فإنه لا يمكن إغفال تأثير الازدواجية عند دراسة توزيع الدخول.

٣٠٢٠العوامل المؤثرة على العدالة الاجتماعية فى مستوى العائلة:

تجدر الإشارة بداءة إلى أن قياس العدالة الاجتماعية على مستوى العـــائلات يتأثر أيضا بالعوامل المؤثرة على العدالة على مستوى الأفراد. وهـــذا طبيعى لأن العائلة تتكون من فرد أو مجموعة أفراد يعيشون حياة مشـــتركة. ونحن نميز بين أربعة عوامل يؤثر كل منها تأثيرا بالغا على توزيع الدخول على مستوى العائلة.

٢٠٣٠١٠ حجم العائلة:

معـــرفة حجم العائلة ضرورى للحكم على المستوى الفعلى لعدالة توزيـــع الدخـــول وبصفة خاصة عندما نقارن بين الإحصائيات الدولية. ويثور التساؤل عن العلاقة المتبادلة بين حجم العائلة ومستوى الدخل الذى

تحصـــل علـــيه. فيكاد يجمع الاقتصاديون على أنه كلما كان حجم العائلة صـــغيرا فإن ذلك أدعى لأن تحصل على دخل أقل، وأنه كلما كان الدخل منخفضا كلما كان ذلك دافعا للإقلال من حجم العائلة.

وتجـــدر الإشـــارة إلى أن حجم العائلة يتوقف أيضا على عناصر أخرى غير عنصر الدخل مثل الاتجاهات الديموجرافية، والتقاليد والعادات الاجتماعـــية (فالعائلـــة فى دول العالم الثالث تضم أفرادا من الأقارب لا تضـــمهم العائلة الغربية التى تقتصر عادة على الزوج والزوجة والأبناء القصر) ، والمستوى الثقافى، ومدى توافر المساكن، والمهنـــة (يلاحظ أن عائلـــة الـــتاجر أو الفلاح أكبر حجما فى المتوسط من عائلة الموظف) ، والوســـط الاجـــتماعى (العائلـــة الريفية أكبر حجما فى العادة من العائلة الحضـــرية) ، وأخـــيراً لا يجب إهمال تأثير مستويات النمو الاقتصادى والرعاية الصحية.

٢٠٣٠٢ ، عدد الأفراد العاملين فى العائلة:

يؤثر عدد الأفراد العاملين إيجابيا على دخل العائلة ولكن يصعب فـــى الواقـــع الحصـــول على معلومات إحصائية وافية بخصوص توزيع الأفـــراد العاملين بين العائلات المختلفة. ويفترض عادة أن عدد الأفراد العامليـــن أكـــثر أهمية فى العائلات الريفية بالمقارنة للعائلات الحضرية، حيث يساهم الأطفال فى الريف فى العملية الإنتاجية منذ سن مبكرة، وذلك

ســـواء عـــن طـــريق العمـــل لدى الغير مقابل أجر أو عن طريق القيام بمســـاعدة الأبويـــن فى عملهما. كذلك تساهم الريفيات إلى حد بعيد فى تحســـين مستوى الدخل العائلى. أما فى المناطق الحضرية فإن العائلة لا تضـــم فـــى الغالب سوى شخص عامل وحيد هو رب العائلة ويرجع ذلك إلـــى انخفاض نسبة تشغيل النساء وطول المراحل التعليمية التى يمر بها الأبناء. ولكن التطور الحديث فى بعض دول العالم الثالث يظهر تزايدا فى حجم عمالة النساء فى المناطق الحضرية .

٠٣٠٣٠٢ وظيفة رب العائلة:

تعـــد وظـــيفة رب العائلـــة من أهم العناصر المؤثرة فى مستوى الدخل العائلى. فهى تهيئ من ناحية دخلا ثابتا للعائلة، وتسهل من ناحية أخرى ارتقاء هذه العائلة إلى مركز اجتماعى أفضل.

٠٤٠٣٠٢ أهمية ثروة العائلة:

تشكل الثروة مصدرا لدخل بعض العائلات وقد تكون هذه الثروة عقارية أو منقولة. فيكفى أن تتملك العائلة المسكن الذى تقيم به لتتميز عن العائلات الأخرى التى تحصل على نفس دخلها النقدى ولكنها تضطر لدفع إيجار المسكن الذى تقيم به. وتوضح دراسات عديدة أن توزيع الثروات يكون غالبا أقل عدالة من توزيع الدخول.

٢. ٤. العوامـــل المؤثرة على العدالة الاجتماعية على مستوى الفرد:

تقــوم دراســـات توزيـــع الدخول أساسا على المقارنة بين دخول العائلات وليس بين دخول الأفراد لتجنب العقبات الإحصائية والفنية التى يثــيرها توزيـــع الدخل الفردى. ولكن تحليل العوامل المؤثرة فى تكوين الدخـــل الفردى يفيد بلا شك فى فهم اتجاهات توزيع الدخل العائلى. ولذا ســـوف نتعرض لأهمية عناصر التعليم، السن، الجنس، الوظيفة والأصل الاجتماعى فى التأثير على مستوى الدخل الفردى.

٢.٤.١. التعليم:

يقـــع التعلـــيم فـــى مقدمة العوامل التى تؤثر إيجابيا على توزيع الدخـــول. ذلك أنه يعتبر وسيلة للحصول على وظيفة أو مركز يدر دخلا أكثر ارتفاعا. فالتعليم نوع من الاستثمار يتطلب التضحية بالمكسب خلال بضـــع سنوات على أمل الحصول فى المستقبل على عائد يتجاوز ما فات من مكسب. وكان الفكر الاقتصادى قد درج منذ فترة على اعتبار زيادة الإنفـــاق علـــى التعليم عاملا مشجعا على تحسين توزيع الدخل القومى. ولكن الدراسات التطبيقية الحديثة تؤكد أن التعليم بوضعه الحالى لا يزال يلعـــب دور المصـــفاة filtre الاجتماعية التى تحول بين غالبية الشعب وتحســـين أوضـــاعها الاجتماعـــية والاقتصادية. فالتعليم وبصفة خاصة

التعلــيم العـــالى الـــذى لا يتمكن من متابعته إلا طائفة محدودة من أبناء الشعب، يؤثر سلبيا على مستوى العدالة الاجتماعية. ويجب أن نهتم فى هــذا الصدد بدراسة التطورات اللاحقة على موقف التعليم والمتعلمين فى بـــلاد العـــالم الثالـــث وعلى الأخص ظاهرة بطالة المتعلمين (الصريحة والمقنعة) التى تعانى منها كثير من هذه الدول فى الوقت الحالى.

٢٠٤٠٢ السـن:

يـــأخذ الدخـــل الفـــردى عادة شكل منحنى محدب وفقا للمراحل العمرية لصاحب الدخل. فالأطفال والصبيان يحصلون على دخل متواضع للغايـــة فى بدء حياتهم، ولكنهـــم ينالون فيما بعد دخولا مرتفعـــــة نسبيا حين يبلغون مراحل النضـــــج والشباب والرجولـــــة. وعلى العكس فإن أصحاب المعاشات والمسنين لا يحصلون فى المراحل العمرية الأخيرة إلا على دخل أقل مقارنة بما كان عليه الحال فى سن العمل والإنتاج. وهكذا فـــإن عمر الإنسان يؤثر تأثيرا بالغا على دخله. وينبنى على ما سبق أنه إذا اســـتطعنا علمـــيا وإحصائيا قياس الدخل الإجمالى لكل فرد على مدى حـــياته كلهـــا، فـــإن مقارنة الدخول الإجمالية للأفراد سوف تعطى نتائج مخـــتلفة عن النتائج التى تنتهى إليها حاليا دراسات توزيع الدخل. ويعتقد البعض أن توزيع الدخول "العمرية" (على مدى العمر كله) هو أكثر عدالة من توزيع الدخول فى لحظة معينة من حياة الأفراد. ولكن من البدهى أن مـــثل هـــذه الدراســـة تتطلب معطيات إحصائية دقيقة وممتدة زمنيا مما

يســتحيل تجمــيعه فى الظروف العلمية السائدة فى عالم اليوم خاصة فى دول العالم الثالث.

٢٠٤٠٣٠ الجنس:

تظهــر إحصــائيات العمل سواء فى البلاد الصناعية أو فى بلاد العالم الثالث تفاوتا هاما فى مستوى الأجور بين الرجال والنساء. وفضلا عــن الأجــر المرتفع فإن لدى الرجال فرصة أفضل للحصول على عمل وللوصــول إلــى مراكز الإدارة العليا. ويبرر هذا التفاوت إدخال الجنس كأحد العناصر المؤثرة فى توزيع الدخول على المستوى الفردى.

٢٠٤٠٤٠ الوظيفــة:

كما هو الحال فى المستوى العائلى، فإن الوظيفة تلعب أيضا دورا رئيسيا فى تحديد مستوى الدخل الفردى.

٢٠٤٠٥٠ الأصل الاجتماعى :

هــذا العــامل الذى يظهر الصلة بين الفرد وأصوله العائلية يؤثر بوجــه خــاص على الدخل الفردى لأنه يمكن أن يهيئ للفرد مزايا هامة مثل:

- إعانات وتحويلات اجتماعية خاصة على قدر من الأهمية.

- تأثـير اقتصـادى أو اجـتماعى أو سياسى يتيح للفرد تأمين مستقبله والحصول على وظائف أو مراكز أو مكاسب مادية هامة.
- تشكيل أفضل للقدرات الشخصية وللتكوين الثقافى للفرد.

ويمكن لهذه المزايا أن تؤثر على مستوى الدخل الفردى سواء فى المدى القريب أو المدى البعيد.

الخلاصة:

بعد الاستعراض السريع لأهم العوامل المؤثرة فى توزيع الدخول فـى المستويات الأربعة التى قمنا بتحديدها، يمكن أن نضيف الملاحظات الآتية:

أ) المزية الرئيسية لهذا التحليل متعدد الأبعاد هى إدماج المتغيرات الـتى تتجاوز نطاق الفرد والعائلة فى دراسة توزيع الدخول. فإذا كانت بعـض الدراسات التطبيقية تقدر أن العوامل ذات الطبيعة الفردية لا تفسر غير ٣٠ أو ٥٠% من تقلبات الدخول، فإنه يتعين البحث عن تفسير هـذه التقلـبات أيضـا فى الظروف العامة للتنظيم الاجتماعى على المستويات العائلـية والقطاعية والإقليمية والوطنية. ونحن لا ندعى أن هذه العوامل

الأخـــيرة مضـــافة إلى العوامل الأولى سوف تسمح بتفسير كامل لظاهرة التفاوت فى الدخول لأنه لا يمكن أن نتجاهل دور المصادفة، أى العوامل الطبيعية والعرضية التى لا يمكن التنبؤ بها أو التحكم فيها ورقابتها.

ب) يمكـــن لهذا التحليل متعدد الأبعاد أن يكتسب أهمية بالغة إذا اســـتطعنا قـــياس أثر العوامل التى سبق ذكرها قياسا كميا. ولتحقيق ذلك نقترح صيغة النموذج الآتى:

خ ى = دالة (د، ق، ع، ف، ص) (١)

خ ى هو دخل الفرد (أو العائلة) ى

مع:

د (ن، ، ش، ك) (٢)

حيـــث تعبر د عن مجموعة العناصر المؤثرة فى توزيع الدخول على مستوى الدولة، ن = النمو الاقتصادى، ظ = النظام السياسى، ش = النشاط الاقتصادى للدولة، ك = مرونة الحراك الاجتماعى.

ق (ز) (٣)

حيـــث تمثل ق مجموع العوامل المؤثرة فى توزيع الدخول على المستويين الإقليمى و القطاعى. وهذه العوامل تعكس فى مجموعها ظاهرة الازدواجية (ز) فى صورها المختلفة.

ع (ح، م، و، ث) (٤)

حيـــث تعبر ع عن مجموع العناصر المؤثرة فى توزيع الدخول علـــى مســـتوى العائلة، ح = حجم العائلة، م = عدد الأفراد العاملين فى العائلة، و = وظيفة أو مهنة رب العائلة ، ث = ثروة العائلة.

ف (ت، س، ج، و، ل) (٥)

حيـــث تعبر ف عن مجموع العناصر المؤثرة فى توزيع الدخول علـــى المســـتوى الفردى، ت = التعليم، س = السن ، ج = الجنس، و = الوظيفة أو المهنة، ل = الأصل الاجتماعى .

ص (٦)

التى تعبر فى النهاية عن مجموع المتغيرات التى ترجع إلى عامل الصدفة .

ولكـــن إجـــراء قياس كمى دقيق وواقعى لهذه المتغيرات يكاد أن يكـــون مســـتحيلا فى معظم دول العالم بسبب العجز عن تجميع البيانات الإحصائية التفصيلية والصادقة.

ج – هــذه المشــكلة هى أكثر حدة فى دول العالم الثالث حيث لا تخــرج محــاولات قياس التفاوت فى الدخول اعتمادا على الإحصائيات الموجــودة عن كونها مجرد تقديرات تقريبية وإجمالية للواقع الاجتماعى. ولهذا تأتى نتائج الدراسات فى هذا المجال متعارضة فى أحيان كثيرة.

المراجع

ADELMAN(I.)&TAFT_MORRIS: **Economic Growth and social Equity in Developing Countries,** Stanford university Press, 1973.

BOURGUIGNONF(F): **Inégalité, Croissance, et Developpement**, Thèse, Université d'Orleans, 1979.

CAZENAVE(P.)&MORRISSON(C.): **Justice et Redistribution**, Paris, Economica, 1978.

MARCHAL(J.)&LECAILLON(J.): **La Redistribution du Revenu National**, Paris, Librarie de Medicis, 1958.

MOUSSA(A.G.E.): **L'Etat et l'Inégalité Social dans le Tiers-Monde**, Thèse, Université de Clermont-Ferrand, Février 1984.

TINBERGEN(J.): **Politique Economique et Optimum Social**, Paris, Economica, 1972.

الفصل الثانى

الدور الاقتصادى للدولة
بين التأميم والخصخصة

يتأثر الدور الاقتصادى للدولة إلى حد بعيد بالفلسفة السياسية والاقتصادية التى يعتنقها نظام الحكم وبقدرته على التطبيق الواقعى لهذه الفلسفة. فقد أدى تبنى دول أوروبا الغربية والولايات المتحدة الأمريكية للنظام السياسى الليبرالى وللفكر الاقتصادى التقليدى (الكلاسيكى) لتمسكها بالنظام الرأسمالى الذى يعلى من شأن المبادرات الخاصة ويحجم التدخل الحكومى فى النشاط الاقتصادى؛ وذلك على النحو الذى تعرضنا له بالتفصيل عند تناولنا للنظم الاقتصادية.

غيرأن حجم الحرية التى تتمتع بها المشروعات الخاصة وأهمية وطبيعة القيود التى تحد من التدخل الحكومى تتفاوت من دولة رأسمالية

الى أخرى. فالولايات المتحدة الأمريكية من أكثر الدول الرأسمالية تمسكا بتشجيع المبادرات الخاصة والاعتماد عليها بشكل شبه رئيسى فى تحقيق النمو الاقتصادى. وعلى العكس من ذلك تلعب الدولة ومؤسساتها المختلفة دورا غير قليل الأهمية فى دول رأسمالية أخرى عديدة من بينها على وجه الخصوص الدول الاسكندنافية وفرنسا وايطاليا واليابان وكوريا وغيرها.

وفى الدول التى سعت لتطبيق النظام الاشتراكى فإن دور الدولة الاقتصادى كان أكثر أهمية من دور القطاع الخاص الذى تعرض للتأميم ولنزع الملكية فى معظم الأحيان. والواقع أن التأميم الذى يعنى نزع الملكيات الخاصة ومنحها للدولة والقطاع العام لم يقتصر على الدول الاشتراكية وإنما امتد لبعض الدول الغربية الرأسمالية فى ظروف تاريخية معينة مثل بريطانيا وفرنسا خاصة فى أعقاب الحرب العالمية الثانية، وقد امتد كذلك إلى عدد وفير من دول العالم الثالث ومن بينها مصر.

وقد استمر القطاع العام الذى يضم المؤسسات الحكومية والشركات والمشروعات المملوكة ملكية عامة كليا أو جزئيا يلعب الدور الرئيسى فى التنمية الاقتصادية فى الغالبية العظمى من دول آسيا وإفريقيا وأمريكا اللاتينية إضافة الى البلدان الاشتراكية وذلك حتى ثمانينات القرن العشرين حين بدأ يسود تيار فكرى وسياسى جديد ينادى بالخصخصة

والتحول نحو الاعتماد على القطاع الخاص لتحقيق الأهداف التنموية التى عجزت السياسات الحكومية عن إنجازها على مدى سنوات طويلة.

ولأهمية موضوع الخصخصة فى الآونة الأخيرة خاصة فى مصر فإنه قد يكون من المفيد أن نستعرض بقدر معقول من الإيجاز حجج مؤيدى سياسة الخصخصة وحجج معارضيها. ومن الملاحظ أن معارضى الخصخصة قد يكونون من أنصار سياسات التأميم وإن كانت تلك ليست هى القاعدة فى كل الأحيان. ولكن قبل استعراض حجج الطرفين يتعين تحديد مفهوم الخصخصة واستعراض مختلف تعريفاتها.

وفى ضوء ذلك سينقسم هذا الفصل إلى أربعة مباحث نتناول فى أولها مفهوم الخصخصة، وفى المبحث الثانى أسانيد الخصخصة، وفى المبحث الثالث مخاطر الخصخصة، وفى المبحث الرابع فنون تطبيق الخصخصة.

المبحث الأول

مفهوم الخصخصة

ينطوى تعبير الخصخصة على مضمونين أحدهما ضيق والآخر واسع. أما المضمون الضيق للخصخصة فينصرف إلى نقل أصول المنشآت العامة كلياً أو جزئياً إلى القطاع الخاص ، فهو فى الأغلب إلغاء لتأميم سابق Denationalisation أو تصرف بالتصفية Divestiture فى الملكية العامة للمنشآت الإنتاجية المكونة للقطاع العام. على حين يغطى المضمون الأوسع لتعبير الخصخصة مجموع السياسات الهادفة إلى تغيير التوازن بين القطاعين العام والخاص لصالح القطاع الأخير. وهنا يمكن أن نميز بين ثلاثة مداخل معتادة للخصخصة :

- **المدخل الأول** وهو الخصخصة بالمعنى الضيق المشار إليه حالاً ، أى نقل ملكية المنشآت كلياً أو جزئياً من يد القطاع العام إلى يد القطاع الخاص .

- **المدخل الثانى** وهو تحرير بعض الأنشطة الاقتصادية التى كانت فيما سبق وقفاً على القطاع العام والقطاع الحكومى بحيث يتم التخلص من القيود والعوائق القانونية والإدارية Deregulation التى تحد من المبادرات الخاصة فى نطاق هذه الأنشطة ، الأمر الذى يعلى من شأن المنافسة الحرة ويقضى على المظاهر الاحتكارية .
- **المدخل الثالث** وهو تشجيع الإدارة الخاصة للمرافق العامة مع الاحتفاظ بملكيتها للقطاع الحكومى لاسيما عن طريق عقود الامتياز Franchising والتأجير Leasing والإدارة Management Contracts المحددة المدة .

والجدير بالملاحظة أن المدخل الأول للخصخصة هو الأكثر انتشاراً نظرياً وتطبيقياً فى أوروبا خاصة فى المملكة المتحدة وفرنسا ، بينما يتم التركيز فى الولايات المتحدة – حيث لا تكاد توجد مشروعات عامة إنتاجية – على المدخلين الثانى والثالث للمفهوم الواسع للخصخصة، بمعنى العمل على تخليص المنشآت الخاصة من الرقابة الحكومية وتقليص المجال اللائحى المقيد لحرية النشاط الاقتصادى الخاص وقيام الحكومة بالتعاقد مع المؤسسات الخاصة لإدارة المرافق العامة . وسوف ننصرف أساساً فى إطار هذه الدراسة إلى تحليل الخصخصة بمعناها الضيق مع

الإشـــارة – متى كان ذلك مفيداً – لبعض السياسات التى تدخل فى نطاق المضمون الأوسع للخصخصة.

ويـــرجع ظهـــور الخصخصـــة كسياسة اقتصادية رئيسية منذ نهاية السبعينات لاجتماع عوامل عديدة منها انتخاب عدة حكومات غربية ترى أن الســـوق هـــى الأداة الرئيسية لتحقيق الأهداف الاقتصادية وهى وسيلة التغلب على المصاعب الهيكلية والعارضة التى واجهها الاقتصاد الغربى فـــى تلك الفترة (انتخاب مرجريت تاتشر فى بريطانيا ورونالد ريجان فى الولايات المتحدة)، والنظر للقطاع العام كعقبة فى مواجهة نجاح سياسات التصـــحيح الهـــيكلى الضـــرورية لمواجهة المشاكل المترتبة على عجز الميزانية وتحقيق النمو الاقتصادى خاصة بعد الأزمة المترتبة على زيادة أسعار البترول ، وتداعى النظم الاشتراكية فى أوروبا الشرقية والتى كانت قائمة على مبدأ ملكية الدولة لوسائل الإنتاج ، وما يشهده العالم فى الفترة الأخيرة من تطوير وتدويل للأسواق المالية الكبرى فى العالم وتضخم فى حجـــم ونفـــوذ المشـــروعات عابـــرة الجنسية مما يتطلب الحد من تدخل السلطات المالية والنقدية للدولة.

وبالنســـبة لدول العالم الثالث فإن جانباً من مفكريها واقتصادييها بات يتســـاءل عـــن جدوى الاستمرار فى تضخيم حجم الدولة إلى الحد الذى

أصبحت فيه غير قادرة على ممارسة وظائفها الحيوية التقليدية فضلاً عن وظائفهـــا الإنتاجية خاصة فى ظل عجز مزمن فى ميزانيتها العامة. كما ركز أنصار الخصخصة على دورها فى زيادة مستوى الكفاءة الاقتصادية وتحقــيق التنمية التى عجز عن القيام بها القطاع العام ، فضلاً عن كونها وســيلة لتحجــيم البيروقراطــية وتوســيع قاعدة الملكية والمشاركة فى المجــتمع. كذلــك فإن الاقتصـــاد الحــر Free Economy سوف يقود يقيناً – فى رأى هؤلاء– إلى مجتمع ديمقراطى حر Free Society .

وإذا استبعدنا بعض الدعوات الحماسية للخصخصة والتخلص من المنشأة العامة بأية كيفية وبأى ثمن من نمط " إذا كنت تستطيع أن تبيعها فــبعها .. وإذا كنت لا تستطيع أن تبيعها بالكامل فبع جزءاً منها .. وإذا كنت لا تستطيع أن تبيع أى جزء منها فتخلص منها بعيداً .. وإذا كنت لا تســتطيع ذلــك فــتعاقد على إدارتها .. إلخ " ، فإن تقليص القطاع العام والتوســع فـــى سياســـة الخصخصة لا يتم دون إثارة العديد من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية التى تستحق التأمل والنظر ، فليست هناك سياسة اقتصادية تنطوى على خير مطلق أو على شر مطلق . وينطبق هذا على سياسة التوسع فى القطاع العام كما ينطبق على سياسة الخصخصة .

المبحث الثانى

أسانيد الخصخصة

تجد الخصخصة سندها ومصدرها النظرى فى الأفكار الليبرالية التى تـرى بـدءاً بآدم سميث أن هناك أربعة مبادئ هى الحرية ، والمصلحة الشخصية ، والمسئولية ، والمنافسة تلعب عن طريق العرض والطلب فى اقتصاد قائم على السوق الدور الرئيسى فى الكفاءة والتنمية الاقتصادية . ولكـن ضـمان احـترام هذه المبادئ يتطلب سيادة قيمتين أساسيتين هما الملكية الخاصة وحرية التعاقد.

والواقـع أن الدعوة إلى الخصخصة تستند إلى مجموعة من الأسانيد والمبررات أبرزها الحجج الاقتصادية المتعلقة بالكفاءة الأعلى المفترضة للمشـروعات الخاصـة مقارنـة بالمشروعات العامة ، ولكن إلى جانب المـبررات والحجـج الاقتصادية توجد أيضاً أسانيد ذات طبيعة اجتماعية وسياسية.

أولاً : الأسانيد الاقتصادية :

يمكـــن تلخيص هذه الأسانيد فى ثلاث حجج : الحد من ظاهرة عجز الميزانـــية ، وزيـــادة معـــدل الـــنمو الاقتصادى ، ورفع مستوى الكفاءة الاقتصـــادية . ولا جـــدال فـــى أن هذه الحجة الأخيرة هى التى حظيت بالجانـــب الأكـــبر مـــن الدراسات النظرية والتطبيقية من جانب أنصار الخصخصة ومعارضيها على السواء.

١- الخصخصة تحد من ظاهرة عجز الميزانية :

يركـــز أنصار الخصخصة على ظاهرة العجز التى تعانى منه أعداد كبـــيرة من المنشآت العامة مما يؤدى إلى مديونية متزايدة لهذه المنشآت، وبالتالى لجوءها إلى ميزانية الدولة لتحقيق توازنها المالى. وهكذا أصبحت المنشآت العامة تستنزف جزءاً هاماً من الأموال العامة التى كان يمكن أن توجه نحو التعليم أو الصحة أو غيرهما من الأنشطة العامة الضرورية . كما أصبح العجز المستمر فى الميزانية العامة يجد أحد مصادره الرئيسية فى إعانات الدولة للمنشآت العامة الخاسرة.

واستناداً إلى النتائج السابقة يعتقد الكثيرون – خاصة فى البنك الدولى World Bank وصـــندوق النقد الدولى IMF والوكالة الأمريكية للتنمية الدولـــية USAID – أن الخصخصة تعد وسيلة هامة لتخفيض العجز فى

ميزانية الدولة، وبالتالى الحد من الآثار الضارة المترتبة عليه، خاصة فيما يـتعلق بالائـتمان المحلـى والتضـخم وعجز ميزان المدفوعات وتفاقم المديونية الخارجية. وسوف تحقق الخصخصة هذه النتيجة الإيجابية لأنها مـن ناحية سوف تخلص الدولة من النزيف الذى تسببه ملكيتها للشركات الخاسـرة، ولأنـه بإمكـان الدولـة من ناحية ثانية أن تستخدم عائد بيع المنشـآت المملوكـة لهـا فى تسديد جانب من المديونية العامة وتحقيق التوازن فى الميزانية العامة. وفى هذا الصدد يقدر بعض الاقتصاديين أن الدخـول الـتى سـوف تحصـل علـيها الدولة من التنازل عن ملكيتها للمشـروعات العامة سوف تسمح لها بخفض بعض الضرائب المجحفة. ومـن شـأن هذا التطور أن يولد آثاراً خارجية إيجابية بالنسبة للأنشطة الاقتصـادية ممـا يعـوض إلـى حد كبير الهبوط المقدر Ex-ant فى الإيرادات الضريبية الناجم عن نقل ملكية المنشآت للقطاع الخاص.

٢- الخصخصة تساعد على زيادة معدل النمو الاقتصادى :

لقد كانت من بين الأسانيد القوية للدفاع عن القطاع العـام أنه ييسر التخطيط الاقتصادى الوطنى وأنه يمنح الدولة مجموعة من الأدوات التى تستطيع من خلالها إنجاز أهدافها الاقتصادية والاجتماعية .

غير أن التجربة أظهرت أن القطاع العام مع ضخامة حجمه لم ييسر عملـية التخطـيط للتنمية لأسباب عديدة من بينها على وجه الخصوص

غــياب التنســيق الفعلــى بين وحدات القطاع العام ، وبين القطاع العام والقطاع الخاص ، وبين القطاع العام والحكومة . وهو ما يؤكد المحاذير المحــيطة بفكرة التخطيط المركزى وعدم واقعية النماذج التى بنيت عليها هذه الفكرة.

وقد ترتب على الصعوبات التى واجهت نظم التخطيط المركزى أنه لــم يعــد اليوم يعتقد كثير من الاقتصاديين فى صلاحية النماذج الشهيرة لهارود-دومار Harrod-Domar وروستو Rostow أو غيرها لتحقيق الــنمو أو التنمية الاقتصادية. ومن ثم يكون تبرير الاحتفاظ بالقطاع العام كــأداة أساســية لضــمان تحقيق خطط التنمية الاقتصادية لأهدافها قد فقد أساســه. بل على العكس يعتبر نظام السوق فى حقيقته وفقا لرأى بعض الكتاب "تنظيماً اقتصادياً مثالياً للتخطيط للمستقبل"، كما تعتبر الخصخصة الأداة المــثلى " لخلــق المــناخ الملائم للاستثمار، وبث الثقة فى القطاع الخــاص للإقــدام علــى الاستثمار طويل الأجل فى القطاعات الإنتاجية المخــتلفة"). وكذلك تلعب الخصخصة دوراً خلاقاً فى تطوير سوق رأس المــال لأنهــا تجذب المؤسسات المالية والمستثمرين المتخصصين. وسر نجــاح الخصخصة فى تحقيق النمو والتنمية – فى رأى أنصارها– إنما يعــود للاعتقاد بأن هيكل الملكية فى المجتمع يحدد شكل وأهمية الحوافز الســائدة فــيه. فالملكية الخاصة تهيئ حوافز للناس لخلق الثروة أكثر من مجــرد توزيع ما يوجد من قبل. فإزاحة الوهم القائل بأن نظاماً اقتصادياً

يمكن أن يعمل بدون ملكية عادلة يحدد الفارق الأساسى بين الأمم الناجحة (المتقدمة) والأمم غير الناجحة (المتخلفة)٠

٣- الخصخصة ترفع مستوى الكفاءة الاقتصادية :

مــن أبرز مشاكل المنشآت المملوكة ملكية عامة الصلة التى تربطها بالدولة . فالدولة تتدخل فى عمل هذه المنشآت سواء " كرأسمالى عام" أو "كسـلطة عامــة" مســئولة عن السياسة الاقتصادية والمالية والاجتماعية للبلاد. ولا توجد فى الواقع أى حدود فاصلة بين هذين النمطين من أنماط الـتدخل. فقد لوحظ باستمرار فى جميع دول الجماعة الأوربية على سبيل المـثال أن التأثير المهيمن للحكومة على منشآت القطاع العام إنما يمارس بطريقة ملتبسة ومبهمة مما يحدث نتائج معقدة تؤثر سلبياً على نشاط هذه المنشآت.

والواقع أن الدولة تتجه عادة لاستخدام المشروع العام لتحقيق غايات خارجــة عن نطاق أهدافه الأصلية. ولا يملك هذا المشروع إلا الاستجابة للالـتزامات التى تفرضها الحكومة باسم "الصالح العام". وتكمن المشكلة هنا فى أن هذه الالتزامات الجديدة تؤدى إلى أعباء غير عادية تؤثر على كفاءة المشروع العام وقدرته على المنافسة مع المشروعات الأخرى. وإذا لـم يحدث تعويض عن هذه الأعباء فإن المشروع العام سرعان ما يعانى من مشاكل تمويلية وعجز متزايد ويفشل فى تحقيق أهدافه الذاتية. أما إذا

حـــدث تعويـــض فإن التساؤل يثور حول جدوى اللجوء إلى المشروعات العامة لتحقيق الغايات الاقتصادية والاجتماعية العليا للمجتمع، فى حين أن تحقـــيق هـــذه الغايـــات مباشرة وخارج نطاق الملكية العامة عن طريق السياسات المالية والنقدية يكون أوفر وأكثر كفاءة.

وقد انتهى أحد الاقتصاديين الفرنسيين فى كتاب له عن القطاع العام الفرنســـى إلى أن هذا الأخير يتميز بخاصيتين : إنتاجية ضعيفة وتسرب الأربـــاح التى تتحقق –على ضعفها– إلى أوجه بعيدة عن تحقيق الصالح العام.

ويؤكـــد كتاب آخرون أن السبب المشترك فى عدم كفاءة مشروعات القطاع العام يكمن فى التأثير السياسى . ففى بلاد عديدة من العالم الثالث تعـــد منشأة القطاع العام أداة هامة للهيمنة السياسية . فكبار المسئولين فى هذه المنشآت يكونون من بين " المرضى عنهم و"المدعومين سياسياً" بينما تكـــون كفـــاءتهم وخبرتهم فى الإدارة الاقتصادية محدودة . كذلك تكون قـــرارات الإنـــتاج والعمالة والأثمان والتسويق خاضعة للتدخل السياسى. وتظـــل حـــدود الـــرقابة الحكومية والرقابة الذاتية للمنشأة سيئة التعريف ومتغيرة باستمرار. وهكذا فإن غياب الأهداف الواضحة والدقيقة التحديد، ومحدودية نطاق الاستقلال الذاتى الممنوح للمشروعات العامة يؤثر على كفاءة هذه المشروعات ويقيد مبادرة القائمين عليها.

ويلخـــص الـــبعض مشاكل القطاع العام فى أن الساسة يتدخلون فى عملـــيات المنشـــآت العامة، ودوافع المديرين ملتبسة ورواتبهم منخفضة ومراقبـــتهم غـــير كافية، والنقابات العمالية قوية بشكل غير عادى. وقد تشـــابكت هـــذه العوامـــل لتخفض الكفاءة الإنتاجية ، وكثيراً ما أدت إلى اعـــتماد شديد على دعم الميزانية. وفضلاً عن ذلك فإن الملكية العامة لم تحقق كفاءة التخصيص المتوقعة منها، إذ يقوم الساسة والمديرون والعمال – فـــى متابعـــتهم لأهدافهـــم الشخصـــية– بإضعاف بعض الأهداف ذات الأولوية العالية للملكية العامة فى معظم الدول النامية.

ومـــن بيـــن أسباب نقص الكفاءة التخصيصية للقطاع العام أيضاً أنه يمـــارس نشاطه فى بيئة احتكارية ومن ثم لا يوجد لديه الحافز للاستجابة لطلـــب السوق وتضعف مبادراته نحو التقدم فى مجالات الفنون الإنتاجية واستخدام التقنيات الحديثة.

والواقـــع أن أنصار الخصخصة يعتقدون أن مشروعات القطاع العام أقل كفاءة من مشروعات القطاع الخاص سواء فيما يتعلق بكفاءة الأداء أو الكفـــاءة الإنتاجية Productive Efficiency أى إنتاج أكبر كمية بأقل نفقـــة، أو فـــيما يـــتعلق بكفـــاءة تخصـــيص وتوزيع الموارد أو الكفاءة التخصيصـــية Allocative Efficiency الـــتى تستلزم أن تعكس أثمان

المنـــتجات نفقاتهـــا الحديـــة وأن يســـتجيب الإنتاج لرغبات وتفضيلات المستهلكين.

ثانياً : الأسانيد الاجتماعية :

مـــن أهم المبررات الاجتماعية التى يستند إليها أنصار الخصخصة أنها – على عكس الظاهر – تحسن هيكل توزيع الدخول ، وأنها تحد من انتشار ظاهرتى الرشوة والمحسوبية.

١– الخصخصة تحسن هيكل توزيع الدخول :

يســـعى أنصــــار الخصخصــــة لتأكيد أفضلية نظام السوق فى مجال العدالة الاجتماعية وذلك من خلال محاولـــة إثبات أمرين : الأول هو أن القطـــاع العـــام علـــى عكس ما يُدّعـــى لا يخـــدم مصالح الفقراء وإنما مصالح أفراد وجماعات تنتمى إلى الطبقات العليا والوسطى فى المجتمع. والأمـــر الـــثانى هـــو أن سياســـة الخصخصة تستهدف ضمن أغراضها الأساســـية زيادة حجم الملكية الشعبية ومنح الطبقات الفقيرة فرصة تملك أسهم الشركات المحولة من الملكية العامة إلى الملكية الخاصة.

فلقـــد درج الاقتصاديون لفترة طويلة على النظر للقطاع العام كأداة تحويلية أكثر كفاءة وأعمق أثراً من الضرائب . غير أن غالبية الدراسات

المـــتعمقة التى تناولت أثر القطاع العام فى إعادة توزيع الدخل القومى قد انتهت إلى نتيجة عكسية ، هى أن السياسات التى يدار بها القطاع العام فى دول العـــالم الثالـــث على وجه الخصوص تؤدى إلى تحويل الدخول من الفقراء إلى الأغنياء وليس العكس.

ويتضـــح مـــن كثير من الدراسات النظرية والمعطيات التطبيقية أن القطاع العام قد فشل فى تحقيق الأهداف التوزيعية التى رسمت له وكانت سند وجوده فى بلاد كثيرة من العالم الثالث . فدور المشروعات العامة فى زيادة فرص العمل قد تضاءل حينما اتجهت غالبية هذه المشروعات لتبنى تقنـــيات إنتاجـــية قائمة على الاستخدام الكثيف لرأس المال Capital – Intensive Technology . كما أن اتجاه هذه المشروعات لزيادة أجور ومـــزايا العامليـــن فيها وتحسين ظروف العمل قد ساهم فى زيادة التمييز الاجتماعى بخلق نخبة مميزة بين الطبقة العاملة فى المجتمع . كذلك فشل دعـــم أثمـــان المنتجات فى الوصول إلى الجماعات صاحبة الدخول الدنيا والأكـــثر حاجة إليه . وفى المقابل أدى تقييد أثمان المنتجات الزراعية – بهـــدف خفـــض مدخـــلات المشروعات الصناعية العامة وتمويل الإنفاق الحكومى المتزايد – إلى الإضرار كثيراً بدخول المزارعين الفقراء.

وعلـــى النقيض من فشل السياسة التوزيعية للقطاع العام فإن أنصار الخصخصـــة يقدمونهـــا كأداة مضمونة لنشر ملكية الأسهم بين الجمهور

العــريض وتحقــيق رأسمالية الشعب People's Capitalism ومن ثم تقريب الفوارق فى الدخول والثروات بين المواطنين . فالبيانات البريطانية تظهر على سبيل المثال أن نسبة العائلات الحائزة للأسهم قد ارتفعت من ١٠% فــى عــام ١٩٧٩ إلــى نحو ٤٠% من عام ١٩٨٧ بفضل حركة الخصخصـــة التى نفذتها حكومة مسز تاتشر. وفى ضوء ذلك يرى بعض الاقتصـــاديين المصريين أن الأخذ بالخصخصة وخاصة إذا كانت موجهة نحـــو موظفى الحكومة والعاملين فى القطاع العام، سيكفل قدراً أكبر من العدالة فى توزيع الدخول.

٢- الخصخصة تحد من انتشار ظاهرتي الرشوة والمحسوبية :

يؤكد أنصار الخصخصة على أن الاقتصاد المدار بواسطة القرارات الحكومية يقود نفسه إلى الرشوة بسهولة أكبر بالمقارنة بالنظام الاقتصادي الحر. فالموظف الذي تلزم موافقته يكون مصدراً لشيء ذي قيمة (الأذن، الموافقة، الأمر) له ثمن غالباً ما يتم تقديره ودفعه.

وإدارة المشـــروعات العامة بواسطة البيروقراطية تفتح الباب واسعاً للــتدخلات السياســية والمحســوبية. فالربط أحياناً بين ميزانية الشركات وميزانــية الدولة والتداخل بين الأجهزة الحكومية و إدارات المشروعات العامـــة يضعف الرقابة المالية المستقلة. كما أن غياب المسئوليات المالية دقيقة التحديد يقود إلي استخدامَ غير رشيد للموارد العامة للدولة. ولا شك

في أنه في ظل هذه الظروف تكون فرص الرشوة و الاستيلاء على المال العـــام والمحســـوبية عديدة لأن المديرين لا يملكون وسائل رقابة ومتابعة مرؤوسيهم. ويقابل مراجعو الحسابات الذين يأتون من الخارج –إن سمح بـــاللجوء إليهم– صعوبات متزايدة فى تقدير الموقف المالى الحقيقى لهذه الشركات. ويلعب الاحتكار الذى تمارسه الحكومة دوراً مساعداً فى سوء توجـــيه الموارد وإخفاء حقيقة التصرفات المالية التى يقوم بها المسئولون فـــى المشروعات العامة، فتقل درجة الشفافية التى تحيط بهذه التصرفات بالمقارنـــة باقتصـــاد السوق. ولذا يلاحظ أن الرشوة فى الولايات المتحدة الأمريكـــية تقـــع أكـــثر في القطاع العام (التعاقدات العسكرية على سبيل المثال) مقارنة بالأسواق الخاصة الأكثر اتساعا وانتشاراً. فاقتصاد السوق فى هذا الخصوص يعتبر –فى رأى دعاته– نظاماً أخلاقياً بدرجة أكبر من النظام الاقتصادى المدار بواسطة الحكومة.

ثالثاً : الأسانيد السياسية :

يمكننا أن نضـــع فـــى إطـــار التبرير السياســـى للخصخصـــة حجتيـــن رئيســـيتين :

أولاً الخصخصة تقوى مركز الدولة وتدعم نفوذها السياسى وتشجع نموها الديمقراطى، **وثانياً** الخصخصة تدعم وضع الدولة فى العلاقات الدولية لا سيما فى الظروف التى يمر بها عالمنا المعاصر.

١- الخصخصة تقوى مركز الدولة داخليا:

لا يعارض أنصار الخصخصة فى أن " النظام الاجتماعى لا يصلح إلا بدولة قوية قادرة على فرض سلطانها على الجميع - فليس أخطر على المجتمعات من دولة رخوة ضعيفة يتجاهل أحكامها الأكثر قوة أو الأكثر ثـروة أو غير ذلك من الأسباب"- وإنما ينحصر خلافهم مع غيرهم حول "شكل تدخل الدولة من ناحية ومداه من ناحية أخرى".

فالـتدخل العشـوائى للدولـة فى كل المجالات واستمرار الوحدات الخاسرة مهما كانت درجة خسارتها وأسبابها، لا يؤديان إلى تبديد الموارد فحسـب بـل يؤديان إلى تبديد قدرة الدولة نفسها على التدخل الفعال التى تكـون أقـدر عليه إن هى قصرت تدخلها المباشر حيث تتوافر الأسباب والإمكانـيات واكتفـت دون ذلك بالتنظيم الفعال لنشاط القطاعات التى لا تتحكم فيها مباشرة.

ويترتـب على ما سبق أن هدف الخصخصة ليس تقليم أظافر الدولة وتفتيـت أوصالها بل رد الحيوية إليها وإنعاشها. فدور القطاع الخاص لا يـنمو بالضرورة على حساب دور الدولة، وإنما الغرض من الخصخصة هو تغيير طبيعة الدولة بحيث تسترد دورها كسلطة سيادة تشرف وتراقب الاقتصـاد فى مجموعه عاما أو خاصا، ولا تتدنى لكى تكون مجرد منتج

أو مديــــر. ومن ثم ليس صحيحا الاعتقاد أن اقتصاد السوق هو إضعاف لدور الدولة. بل الحقيقة أن السوق لا تعمل إلا فى إطار دولة قوية تضع الإطـــار العـــام للنشاط الاقتصادى، وتحدد الشروط المناسبة لمباشرة هذا النشـــاط، وتحول دون الخروج على هذا الإطار، وتوقع الجزاء على من يخالف القواعد التى تضعها. ولذلك لم يكن غريبا أن تكون نشأة اقتصادات السوق وازدهاراها مرتبطة تاريخيا بنشأة الدولة الحديثة. فلا وجود للسوق إلا فـــى حضن دولة قوية. ولكن قوة الدولة ليست بكثرة أو حجم التدخل وإنمـــا بفاعليـــته. فالدولة هى العقل الذى يتخذ القرارات الرئيسية ويترك لباقى الوحدات التصرف فى ضوء الإطار العام الذى يرسمه لها.

و يترتب على ما سبق أن هدف الخصخصة ليس تقليم أظافر الدولة وتفتيت أوصالها بل رد الحيوية إليها و إنعاشها. فدور القطاع الخاص لا يـــنمو بالضرورة على حساب دور الدولة، وإنما الغرض من الخصخصة هو تغيير طبيعة الدولة بحيث تسترد دورها كسلطة سيادة تشرف وتراقب الاقتصـــاد فى مجموعه عاماً أو خاصاً، ولا تتدنى لكى تكون مجرد منتج أو مديــــر. ومن ثم ليس صحيحاً الاعتقاد أن اقتصاد السوق هو إضعاف لدور الدولة. بل الحقيقة أن السوق لا تعمل إلا فى إطار دولة قوية تضع الإطـــار العـــام للنشاط الاقتصادى، وتحدد الشروط المناسبة لمباشرة هذا النشـــاط، وتحول دون الخروج على هذا الإطار ، وتوقع الجزاء على من يخالف القواعد التى تضعها. ولكن قوة الدولة ليست بكثرة أو حجم التدخل

فـــى الشـــئون الاقتصـــادية وإنما بفاعليته. فالدولة هى العقل الذى يتخذ القرارات الرئيسية ويترك لباقى الوحدات التصرف فى ضوء الإطار العام الذى ترسمه له.

ولذلك يعتقد أنصار الخصخصة أن الرقعة التى يغطيها القطاع العام حالـــيا فـــى دول العالم الثالث ومنها مصر تتجاوز بكثير أية رقعة يمكن تـــبريرها علـــى أساس اعتبارات التنمية، بل الراجح أنها تمثل عبئا على الدولة ونزيفا للموارد الاقتصادية ومجالا فسيحا للتسيب والفساد.

٢- الخصخصة تدعم وضع الدولة خارجياً :

لقد مرت البيئة الاقتصادية العالمية بتطـــور عميق، فهى تختلف الآن نوعياً وكمياً عمـــا كانت عليه قبل عقدين من الزمن. وأهم ما يميز النظام الاقتصادى العالمى فى الوقت الحاضر هو ازدياد درجة الاعتماد المتبادل بيـــن أجزاء العالم بعضه وبعض. فعلى عكس الماضى حيث كادت الدولة الوطنية أن تصبح وحدة اقتصادية متكاملة بإنتاجها ونقدها المحلى، وحيث لـــم تكـــن العلاقـــات الاقتصادية الدولية سوى مجرد هامش يضاف إلى الاقتصاد الوطنى، فإننا نكاد اليوم نلمح اقتصاداً عالمياً يتوزع فيه الإنتاج على مختلف المناطق والدول وتسيطر عليه شركات عابرة الجنسية.

وإزاء طبيعة العالم الذى نعيش فيه اليوم ، عالم الاعتماد المتبادل وعالمية السوق واحتدام المنافسة، يرى دعاة الخصخصة ضرورة تحويل الاقتصاد الوطنى إلى اقتصاد أكثر مرونة وأكثر كفاءة. وليست هذه -فى اعتقادهم- صفات تميز الأنظمة الاقتصادية التى تأخذ بالتخطيط المركزى والقطاع العام. فمثل هذه الاقتصادات "تعمل فى غابة متشابكة من اللوائح والتعليمات والقرارات وتداخل الاختصاصات مما يجعل من العسير عليها أن تتعامل مع التغيرات السريعة المتلاحقة فى البيئة الاقتصادية العالمية".

والخصخصة أيضاً فى ظل التطور المشار إليه تشكل ضرورة لنجاح التكامل الاقتصادى الإقليمى، حيث توفر قدراً كبيراً من المرونة لازم للانتشار الإقليمي ولديه القدرة على البقاء والتأقلم مع المتغيرات السياسية والاقتصادية.

المبحث الثالث

مخاطر الخصخصة

يـــؤدى تطبـــيق سياسة الخصخصة إلى إثارة العديد من الصعوبات المالية والاقتصادية والاجتماعية فهى ليست سياسة مثالية مبرأة تماماً من المخاطـــر والمثالـــب. فإذا كانت لهذه السياسة مزاياها فإنه يترتب عليها أيضاً مجموعة من الآثار السلبية التى يجب أن تكون محل نظر السياسيين والاقتصـــاديين على السواء كى لا يغلو البعض فى الحماس لتطبيق هذه السياســـة فى كافة الظروف دون تبصر بالمخاطر الناجمة أحياناً عن هذا التطبيق.

وسوف نقسم أبرز المخاطر المرتبطة بتطبيق سياسة الخصخصة إلى مخاطـــر مالية تتعلق بالعلاقة بين الخصخصة وميزانية الدولة ، ومخاطر اقتصادية تتعلق بالعلاقة بين الخصخصة والكفاءة الاقتصاديـــة، ومخاطر

اجتماعــية تــتعلق بأثر الخصخصة على العدالـــة الاجتماعيـــة وتوزيع الدخول .

أولاً : المخاطر المالية :

لكـــى نتفهم الآثار المالية الناجمة عن تنفيذ برنامج الخصخصة يتعين بـــداءة أن نمـــيز بيـــن الآثار الوقتية التى تحدث سنة بيع المنشأة للقطاع الخاص و الآثار المترتبة على هذا البيع فى المستقبل .

فغـــيما يـــتعلق بالآثـــار الوقتية فإن الدولة تحصل على مقابل مالى كنتـــيجة لتخلـــيها عن ملكية المنشآت التى يتضمنها برنامج الخصخصة. ويؤدى ذلك –بافتراض بقاء الأوضاع الموازنية الأخرى على حالها– إلى تقليل عجز الميزانية بقدر يعادل قيمة حصيلة البيع. ولكن يتعين أن نخصم مـــن هـــذه الحصـــيلة ما تخصصه الحكومة من مدفوعات لتغطية الديون الواقعـــة علـــى المنشـــآت المخصخصـــة أو لتغطية الأعباء الاجتماعية المرتـــبطة ببرنامج الخصخصة. كما يتعين لتحديد الأثر الإيجابى الصافى لهـــذه الحصـــيلة علـــى ميزانية الدولة استنزال كافة النفقات التى تحملتها الدولة بسبب إعداد وتنفيذ برنامج الخصخصة سواء كانت نفقات إدارية أو نفقات دعاية وإعلان.

وينـــبغى أن نضع فى الاعتبار أيضاً -كما لوحظ فى تنفيذ برنامجى الخصخصة فى بريطانيا وفرنسا- أن الأصول العامة قد بيعت فى أحيان كثـــيرة بثمـــن أقـــل من قيمتها السوقية كنتيجة لسياسة تشجيع الجمهور والعامليـــن على المشاركة فى تملك المشروعات المخصخصة ، وهو ما ينعكس سلبياً على دخل ميزانية الدولة من عمليات البيع. ويضاف إلى ذلك مـــا تفقده الميزانية من موارد عامة بسبب ما قد يشوب عمليات البيع من تلاعـــب ومخالفـــات مالـــية. فلا يخفى بعض خبراء البنك الدولى أنفسهم وجود ما يشير إلى أن "صفقات قد تمت للبيع بأسعار غير معلنة لمشترين مريبيـــن و أعضاء فى الحزب السياسى الحاكم ومشترين آخرين يفتقرون إلى الخبرة التجارية. وبالإضافة إلى ذلك منحت للمؤسسات المخصخصة الجديـــدة مـــزايا خاصـــة مثل حقوق الاحتكار وشروط التمويل الميسرة والحماية من الواردات...".

كذلك ينبغى أن نخصم من قيمة حصيلة البيع ما كان يتوقع أن تولده الأصول المباعة من دخل إيجابى للحكومة فى سنة البيع. ولكن يجب لكى يكون تقديرنـــا صحيحاً أن نضيف فى المقابل للأثر الإيجابى المبالغ التى كـــان من المنتظر أن تتحملها الميزانية فى ذات السنة كإعانات مخصصة لتمويل المنشآت التى يتضمنها برنامج الخصخصة.

وبالنسـبة للآثـار المالية المترتبة فى المستقبل على بيع المنشآت العامـة فإن الميزانية سوف تعانى من غياب العوائد التى كانت تتولد عن المنشـآت العامة قبل خصخصتها مما قد يعنى زيادة فى العجز الإجمالى للميزانـية، وذلـك بافتراض أن تلك المنشآت كانت تحقق للدولة أرباحاً صـافية. ويمكن للحكومة أن تعوض هذا العجز المستقبلى إذا استخدمت حصيلة البيع سواء فى شراء أصول مالية أخرى أو فى سداد جزء مقابل مـن ديونهـا القائمة. وفى هذه الحالة تكون الحكومة والقطاع الخاص قد تبادلـتا الأصـول المالـية والديون دون تأثير على الطلب الكلى للموارد الحقيقـية فـى المجـتمع سـواء فى وقت البيع أو فى المستقبل. أما إذا اسـتخدمت الحكومـة حصيلة البيع فى زيادة الإنفاق الجارى أو تخفيض الضـرائب بنفس مقدارها أو فى الأمرين معاً، فإن عجز الميزانية سوف يتزايد فى المستقبل وإن لم يتأثر فى سنة البيع.

والواقع أن التأثير السلبى لبرنامج الخصخصة على ميزانية الدولة فى المستقبل كبير الاحتمال لسببين إضافيين ينبغى الإشارة إليهما:

– أنـه يـتم فـى معظم برامج الخصخصة التركيز أساساً على بيع المنشـآت العامـة الناجحة التى تحقق معدل ربحية إيجابيا. وبالتالى فإن الدولـة تحـرم نفسها من إيرادات هامة ولا يتبقى لها سوى المشروعات الأقـل ربحية أو التى تحقق خسائر هامة تمول عادة من ميزانية الدولة.

فمثل هذه الخسائر لم يعد يوازيها أرباح بعد خصخصة الشركات الناجحة، وإنما أصبحت عبئاً صافياً تتحمله ميزانية الدولة.

- أن الدولة قد تجد نفسها فى المستقبل -بحكم مسئولياتها الاقتصادية العامة بالنسبة للمجتمع ككل- ملتزمة بإعانة منشآت أو صناعات أو أنشطة بأكملها حتى ولو كانت مملوكة للقطاع الخاص إذا ما مرت بأزمة تهدد وجودها أو مستوى العمالة بها. فالخطر قائم خاصة بالنسبة للمشروعات الاستراتيجية أو الكثيفة العمالة أو تضطر الدولة للتدخل إذا واجهت صعوبات مالية بعد خصخصتها مما يفرض أعباء جديدة على الميزانية العامة . وقد حدث ذلك بالفعل فى دولة شيلى.

وجدير بالذكر أيضاً أن اتجاه الحكومة -تحت ضغط عجز الميزانية- لبيع المشروعات العامة يتضمن مخاطر أخرى من بينها إخفاء الأسباب الهيكلية لعجز الميزانية، وتزايد نسبة التهرب الضريبى من الشركات فى ظل الملكية الخاصة، وظهور ما يمكن أن نطلق عليه أثر الإزاحة العكسى Reverse Crowding-out Effect . ويقصد به ما ينجم عن طرح الأصول والأسهم التى يتضمنها برنامج الخصخصة من تحول رؤوس الأموال المتاحة إلى الاكتتاب فى هذه الأسهم، وبالتالى خلق صعوبات للمشروعات العامة والخاصة التى تبحث عن تمويل استثماراتها فى

الســوق المالــية. فاندفــاع المدخرين والمستثمرين لشراء أسهم وأصول المنشآت التى يتضمنها برنامج الخصخصة يؤدى إلى ندرة وسائل التمويل المــتاحة للمشــروعات الأخرى لا سيما إذا كانت هناك ندرة فى رؤوس الأمــوال أو اتجــاه عام لانخفاض معدل الادخار. كذلك يخشى أن يؤدى طرح الأسهم والأصول بكميات كبيرة وبخصومات هامة إلى التسبب فى خفــض أســعار الأســهم الأخــرى فى البورصة. فمن المحتمل أن يبيع المستثمرون ما يحوزونه من أسهم بهدف التقدم لشراء الأسهم المطروحة فى برنامج الخصخصة لما يصاحبها من حوافز وإغراءات أكبر.

نخلص مما سبق إلى أنه يجب إعادة التفكير فى المقولة الشائعة التى تــرى أن الخصخصة تولد دائماً أثراً إيجابياً على ميزانية الدولة. فتحقق هــذا الأثر يستلزم أن يتم بيع المنشآت العامة بشروط مالية ملائمة وبعيداً عن أى هدر أو تلاعب، وأن تستخدم الحصيلة استخداماً استثمارياً سيماً، وأن تــتخذ الحكومــة فى ذات الوقت إجراءات فعالة لترشيد الإنفاق العام وزيادة كفاءة النظام الضريبى، وأن يتم تجنب الآثار السلبية المترتبة على أثــر الإزاحة العكسى، وأن تسمح البيئة الاقتصادية والأوضاع السياسية والقانونية المحلية للمنشآت المخصخصة بأن تحقق توازنها المالى فى ظل الملكية الخاصة . وكما هو ظاهر فإن تحقيق هذه الشروط ليس يسيراً من الناحية الواقعية لا سيما فى ظروف غالبية دول العالم الثالث.

ثانياً : المخاطر الاقتصادية :

ربمـــا يكون من الملائم أن نقسم هذه المخاطر إلى ثلاثة: عدم كفاية الربحية كمعيار للكفاءة الاقتصادية ، صعوبة التسليم بإمكانية تحقق شروط المنافســـة واقعـــياً وكفايتها إن تحققت لبلوغ الاستقرار أو النمو، وأخيراً خطر تسبب الخصخصة فى إحلال الاحتكارات الخاصة محل الاحتكارات العامة.

١- الربحية ليست المعيار الأمثل للحكم على الكفاءة الاقتصادية لمنشآت القطاع العام:

يمكـــن التســـليم بأن الربحية تعد معياراً للكفاءة الاقتصادية ولكن لا يجب التسليم بأنها المعيار الوحيد أو الأمثل لتلك الكفاءة. ومن ثم لا يمكن اتخـــاذ مقارنة معدلات العائد على الأصول كدليل على عدم كفاءة منشآت القطـــاع العام وفشلها فى تحقيق دورها الاقتصادى. فالمنشآت العامة فى غالبية دول العالم الثالث ليست فى وضع مماثل لأوضاع المنشآت الخاصة المنافســـة لها لأنها تلتزم عادة بتقديم خدمات اجتماعية عامة أو تعمل فى ظـــل قيود قانونية أو سياسية تسبب انخفاض أرباحها. ولذا فإن انخفاض معـــدل الـــربح أو وجود عجز فى المنشآت العامة لا يشكل فى حد ذاته مؤشراً كافياً للحكم بانخفاض كفاءتها. فقد يعود هذا العجز لأسباب أخرى

تخـــرج عن إرادة المنشأة مثل وجود متأخرات كبيرة لصالح القطاع العام لـــدى الحكومـــة والوحدات المحلية والهيئات الأخرى، وقيام القطاع العام بتحمل تغطية أعباء مجموعة من السياسات العامة بدون مقابل مادى مثل تحمـــل أعـــداد زائدة عن الحاجة من العاملين لمجابهة مشكلة البطالة أو إنشاء مصانع فى مواقع نائية مما يزيد الأعباء أو إنتاج بعض السلع غير المربحة أو البيع بأثمان تقل عن مستوى السوق. والواقع أن القطاع العام يحمـــل غالـــباً بالأخطاء وأوجه القصور التى يتعين أن تنسب فى حقيقة الأمر إلى الدولة ذاتها، ومن ذلك أيضاً: الرقابة الزائدة المؤدية إلى الشلل الإدارى، غـــياب الموارد الذاتية ونقص السيولة المزمن، تجميد الأثمان، فـــرض قـــيادات غير متخصصة وقليلة الخبرة، وتحميل المنشآت العامة بمصـــروفات جاريـــة إضافية لأغراض متنوعة لا تتوافق بالضرورة مع غرض الربحية.

وفى هذه الظروف فإنه يصعب التسليم مع الاتجاه الغالب فى النظرية الاقتصادية بأن معدل الربح يشكل المعيار الوحيد للكفاءة الإنتاجية، ولكن حتى إذا سلمنا بذلك على المستوى الوحدى فإنه من الخطأ التسليم باعتبار الربح مرادفاً للكفاءة على المستوى الكلى . فالواقع أن معيار الربحية ليس سوى أداة قياس جزئية لنتيجة نشاط المنشأة لأنه يقتصر على التعبير عن العائد الذى يحصل عليه "عنصر رأس المال" وحده.

والواقـــع أنه يتعين علينا التمييز بين الربحية والكفاءة ، وبين الملكية والمنافســـة. فالكفـــاءة أشمل من الربحية، والمنافسة أكبر تأثيراً فى مجال الكفـــاءة من مجرد تغيير شكل الملكية. وبتعبير اقتصادى فإن الكفاءة دالة فى هيكل السوق أكثر منها دالة فى شكل الملكية. ومن ثم لا يتصور –عند غـــياب المنافسة– أن ينجم عن الخصخصة أية مكاسب ملموسة فى مجال الكفـــاءة التخصصية. فهذه الكفاءة تتحقق فقط لو تزامنت الخصخصة مع توافر شروط المنافسة فى السوق.

ولذا فإن أولويات السياسة الاقتصادية العامة ينبغى أن تكون تحرير الاقتصاد وتشجيع المنافسة فى الأسواق وليس نقل الأنشطة الإنتاجية إلى القطـــاع الخاص. فالخصخصة إذا لم يصاحبها تحسن فى مستوى الكفاءة كانـــت مجرد عملية نقل للملكية بدون أية آثار صافية على الثروة القومية أو الإنـــتاج الحقيقى أو النمو الاقتصادى. فلا يوجد شئ كامن فى الملكية الخاصة يجعلها أكثر كفاءة من الملكية العامة، فتوجد باستمرار مشروعات عامـــة ذات كفاءة عالية وأخرى قليلة الكفاءة كما توجد مشروعات خاصة ناجحة وأخرى فاشلة. فالمحرك الرئيس للكفاءة هو قيام المنافسة، ولذا فإن المنشأة الخاصة التى لا تواجه منافسة تفقد مبادراتها وتزيد من مستويات نفقاتهـــا الإدارية والإنتاجية وتتدهور أوضاعها –على الرغم من الأرباح التى تحققها– بالمقارنة مع المشروعات الخاضعة للسيطرة الحكومية.

٢- صعوبة تحقيق شروط المنافسة واقعياً وعدم كفايتها لضمان الاستقرار والنمو:

انتهينا فى الفقرة السابقة إلى وجوب التمييز بين الكفاءة وكل من معدل الربح وشكل الملكية وأوضحنا أن الكفاءة تتأثر على وجه الخصوص بعنصر المنافسة. فشرط الكفاءة فى النظام الاقتصادى الرأسمالى هو قيام المنافسة. وهنا يثور التساؤل عن إمكانية تحقق شروط المنافسة واقعياً ومدى كفايتها -إن تحققت- لصيانة الاستقرار الاقتصادى وتعزيز النمو الاقتصادى.

لقد تطور مفهوم المنافسة تطوراً جذرياً فى الفكر الاقتصادى. فعلى الرغم من أن رواد الليبرالية الاقتصادية كانوا يريدون للمنافسة أن تكون صافية وكاملة Pure and perfect إلا أن تلك الصورة لم تتحقق أبداً على أرض الواقع سواء فى القرن التاسع عشر أو فى القرن العشرين . فقد بدت معايير المنافسة (تعدد البائعين والمشترين، توافر المعلومات لجميع الأطراف عن أثمان ونوعيات المنتجات والخدمات، إمكانية الانتقال الاختيارى للعاملين ورؤوس الأموال من قطاع إلى آخر، الدخول الحر إلى السوق دون قيود أو عقبات) مستحيلة التنفيذ واقعياً. فليست تتوافر فى أية سوق سمات الآلية والشفافية وحراك عناصر الإنتاج وحرية الدخول والخروج على نحو مطلق أو تام. ومن ثم قنع غالبية الاقتصاديين بالاكتفاء بالسعى إلى تحقيق المنافسة الممكنة Workable Competion;

Concurrence praticable أو المنافسة القابلة للتطبيق العملى . غير أن هذه الصورة الجديدة من المنافسة تتطلب قدرا من التدخل الحكومى، ولذا فإنـــنا نجد أن الحكومة الأمريكية على سبيل المثال قد شرعت منذ نهاية القـــرن التاسع عشر فى إعداد القانون الأول المضاد للاحتكار antitrust وهـــو Sherman Act (١٩٠٤) ثم أعقبها Clyton Act بغرض رقابة كافـــة أنواع التواطؤ الاحتكارى التى تشكل عائقا للسير العادى للمنافسة. ولكـــن التحلـــيل الاقتصادى الحديث يظهر صعوبة الاعتماد على صور التقيـــيد اللائحـــية المخـــتلفة لضمان تحجيم الآثار الضارة للاحتكارات الخاصة، فضلا عن أن هذا التطور يمثل فى ذاته تعديلا هاماً فى الليبرالية الأصلية واعترافاً بأن "اليد الخفية" لا تكفى، وإنما يتعين قبول تدخل الدولة لتحديد قواعد "اللعبة الاقتصادية" وعقاب المخالفين " لقواعد هذه اللعبة".

والواقـــع أن الاعتماد على المنافسة والسوق وآليات الأثمان لا يكفى وحـــده لضـــمان الاستقرار الاقتصادى وتحقيق النمو وذلك لأسباب أهمها ثلاثة:

١. مـــا يمكـــن أن تتعرض له آليات الأثمان من فشل بسبب السلوك غير التنافســـى الذى يتجه إليه بعض أطراف التبادل، الأمـــر الذى يجعل من الضرورى إقامة هياكل وتقرير سياســـات حكومية تسمح بالحفاظ على المنافسة وحمايتها وتنميتها.

٢. عـــدم مقدرة نظام الأثمان على الإحاطة بكل المشكلات الصعبة التى تنـــتج عـــن ظاهـــرة عدم اليقين incertitude ; uncertainty فى المســـائل الاقتصادية . فالمخاطر الكبرى التى تعترض سير الاقتصاد الوطـــنى لا يمكن أن تجد حلها بالتجاهل وترك الأمور لقوى العرض والطلـــب. وهـــذا مـــا تؤكده دائماً الأزمات الاقتصادية الكبرى التى يتعرض لها النظام الرأسمالى بين الفينة والأخرى.

٣. استحالة الاعتماد على آليات الأثمان وحدها لتحقيق التخصيص الأمثل للموارد فى حالة وجود آثار خارجية External effects ; Effets externes ، فهـــذه الآثـــار تفرض مواجهة مشكلات تتجاوز سيطرة نظـــام الســـوق، وهـــو ما يسلم به أنصار المدرسة التقليدية الجديدة أنفسهم.

ممـــا ســـلف يتبين لنا أن تدخل الدولة فى الشئون الاقتصادية أمر لا غنى عنه وأن المنافسة لا تكفى وحدها لضمان تحقيق أفضل معدل للنمو الاقتصـــادى. ولـــذا فـــإن الإنكـــار الكلى لدور القطاع العام فى التطور الاقتصـــادى لا ينســـجم مـــع حقائق الماضى ولا يتوافق مع ضرورات المستقبل.

٣- الخصخصة قد تقود إلى إحلال الاحتكارات الخاصة محل الاحتكارات العامة :

يـــرى عـــدد كبير من الاقتصاديين أنه فى حالة غياب المنافسة فإن الخصخصـــة تقـــود فقـــط إلى تحويل الاحتكارات العامة إلى احتكارات خاصـــة، وهـــو تحويـــل لا يـــؤدى إلى أى تحسين فى الكفاءة الإنتاجية للمنشـــآت. وتـــتعقد المشكلة أكثر بشأن الاحتكارات الطبيعية مثل خطوط السكك الحديدية والاتصالات السلكية واللاسلكية وتوزيع الكهرباء والغاز التى تتميز بضخامة أحجامها وكبر استثماراتها وشبكاتها الواسعة وتقاليدها المزمـــنة فـــى الهيمنة على السوق. وفى ظل هذه الأوضاع تظل الملكية العامـــة أكفـــأ طـــريقة لتنظيم هذه الأنشطة. فالتجارب السابقة تظهر أن الأشـــكال التنظيمـــية البديلة تنطوى على درجة من التعقيد البيروقراطى والقانونى تقود إلى قدر من عدم الكفاءة لا يقل عن الملكية العامة.

فـــالواقع أن من أبرز الأخطار التى تمثلها الخصخصة لهدف تحسين كفـــاءة الـــنظام الاقتصادى إحلال الاحتكارات الخاصة محل الاحتكارات العامـــة لأنه فى هذه الحالة سوف تسعى المشروعات الخاصة لاستغلال أوضـــاعها السوقية لتعظيم دخولها على حساب المستهلكين. ولقد أظهرت الـــتجربة البريطانـــية ذاتها أن هذه النتيجة ليست افتراضاً مدرسياً ولكنها خطـــر واقعى ظهر جلياً على الأخص فى عمليات خصخصة British

Telecom و British Gas و British Airways . فهـدف الكفاءة الاقتصـادية الـذى كـان المـبرر الأول لسياسة الخصخصة قد أخذ فى التوارى عند التطبيق تاركاً الأولوية لهدف تعظيم إيرادات الخزانة العامة. ولـذا نجـد أن الحكومـة البريطانية قد أبقت على قيود كثيرة فى سوق الاتصـالات السـلكية واللاسلكية لصالح British Telecom وفى سوق الـنقل الجوى لصالح British Airways بعد الخصخصة . فالمستهلك الـبريطانى لن يستفيد فى الأغلب من وراء خصخصة هذه الشركات، بل سوف يخسر حماية الدولة ضد التعسف المحتمل من قبل الشركة الخاصة المحتكرة.

وهكـذا نتبين أن هناك خطراً حقيقياً يتمثل فى أن تؤدى الخصخصة إلى دعم الأوضاع الاحتكارية بدلاً من أن تقود إلى تشجيع المنافسة وزيادة كفـاءة الاقتصـاد القومى . ولذا فإن الحاجة ملحة –بالنسبة للاقتصاديين والسياسيين على السواء –لرفع اللبس –المتعمد أحياناً– بين طبيعة الملكية وطبـيعة السـوق. فالكثير من الكتابات يوحى بارتباط المشروع الخاص بالمنافسة وارتباط المشروع العام بالاحتكار. ولا شك فى أن هذا الإيحاء يـنطوى علـى قـدر مـن التعسف ، فليس صحيحاً بالضرورة أن كافة المشـروعات الخاصـة توجد فى وضع المنافسة وأن كافة المشروعات العامـة تمـارس نشاطها فى وضع الاحتكار. ولذا فإننا نكرر أن تحسين مسـتوى الكفاءة يرتبط بالسياسات الاقتصادية العامة فى الدولة أكثر مما

يرتبط بشكل الملكية . فسياسة الخصخصة ليست الترياق السحرى الشافى من كل الأمراض panacea; panacée وإنما هى سياسة –ككل سياسة– لهـــا مزاياها وعيوبها. وتغلب المزايا أو العيوب إنما يتوقف على الدولة الـــتى تقرر السياسات وتنفذها ومدى حرص المسئولين فيها على الصالح العام أو خضوعهم للمصالح والأهواء الخاصة.

ننتهى فى ضوء ما سبق إلى أن مشروع الخصخصة لا يمكن كسبه مقدمـــاً بمجرد نقل الملكية من الدولة إلى الأفراد وإنما يحتاج لأن يوضع فى موضعه الصحيح ضمن الاستراتيجية الشاملة للإصلاح الاقتصادى فى الدولـــة. فالـــنجاح ليس هو تغيير شكل الملكية أو زيادة معدل الأرباح أو التسليم بالسيادة المطلقة لقوى العرض والطلب ، بل هو أبعد من ذلك لأنه مـــرهون بالوصـــول بالمجـــتمع إلى أفضل مستويات الاستقرار والتنمية والـــرفاه. وهـــنا يـــبدو دور الدولـــة حاسماً ومؤثراً فى إعداد السياسات الاقتصــــادية العامـــة وتقريرها وتنفيذها ومتابعتها دون أن تعطل وتعرقل دون مـــبرر الطاقـــات المـــبدعة والمبادرات الخلاقة للأفراد والشركات والمؤسسات فى القطاعين الخاص والعام على السواء.

ثالثاً : المخاطر الاجتماعية :

فى إطار تناول المخاطر الاجتماعية لسياسة الخصخصة سوف نركز على أثر هذه السياسة على توزيع الدخول والثروات فى المجتمع. ويمكننا تحليل هذا الأثر عن طريق بيان التغيرات المحتملة على دخول وثروات أربع فئات متميزة: العاملون، المستهلكون، المشترون، والمواطنون – ممولو الضرائب.

أ) بالنسبة للعاملين :

يترتب على معظم عمليات الخصخصة تخفيض هام فى أعداد العاملين بالمنشآت المملوكة فى السابق للقطاع العام. ورغم أنه قد يحتج بأن ذلك ضرورى لتحسين الإنتاجية وتأمين نجاح وتطور المنشأة ، فإنه لا ينبغى إنكار الآثار السلبية الناجمة عن ذلك – على الأقل فى المدى القصير – سواء بالنسبة لسير الاقتصاد الوطنى ككل ومستوى الرفاه العام فى المجتمع أو بالنسبة للمعاناة والمشاكل الاجتماعية التى يكون على فئات من العاملين وأسرهم مواجهتها.

ولا شك فى أن تأثير الخصخصة على التوزيع الوظيفى للدخل Functional distribution; Distribution fonctionnelle

القومى سوف يكون سلبياً. فالمشروعات العامة تتميز فى غالبية بلاد العالم الثالــث بوجود حجم كبير من القوى العاملة مقارنة بمثيلاتها من القطاع الخــاص، وأن الأجور فيها عادة أعلى فى المتوسط من القطاع الخاص ، وأن تأثــير نقابــات العمال أكثر ظهوراً، وهى أمور عرضة للتبديل بعد الخصخصـــة الــتى تقود عادة إلى خفض العمالة ونقص الأجور الحقيقية وتحجيم أهمية النقابات العمالية. ويؤدى ذلك بطبيعة الحال إلى تغيير هيكل التوزيع الوظيفى حيث ينخفض نصيب الأجور ويزيد نصيب الأرباح.

وبالنســبة لتوزيع الثروات فإن القول بأن سياسة توزيع الأسهم على العاملين وصغار المساهمين ســوف تؤدى إلى "رأسمالية الشعب" وتحسين توزيــع الــثروة القومــية ينطوى على قدر كبير من التفاؤل والمبالغة. فرأسمالية الشعب –بفرض تحققها النسبى بمناسبة عمليات الخصخصة– لا يمكــنها الاســتمرار طويلاً، لأن الأوضاع الاجتماعية الصعبة المحيطة بصغار العاملين وأصحاب الدخول الضعيفة لن تمكنهم من الاحتفاظ فترة طويلة بالأسهم التى حصلوا عليها. فمن الملفت للانتباه أنه فى دولة غنية نســبياً كبريطانيا يتمتع العاملون فيها بأوضاع أفضل من أقرانهم فى دول العــالم الثالــث لوحظ أنه فى غضون عام واحد بعد الخصخصة انخفض عــدد حاملى الأسهم فى شركة Gable and Wireless من ١٥٠٠٠٠ مســاهم إلـــى ٢٦٠٠٠ ، وانخفض عدد المساهمين فى شركة British Aerospace من ١٥٨٠٠٠ مساهم إلى ٢٧٠٠٠. وهكذا نتبين أن احتفاظ

العاملين وصغار المستثمرين بأسهمهم الجديدة لا يستمر طويلاً، وأنه بعد فـترة قصـيرة مـن البـيع تـزداد درجة تركيز الملكية فى الشركات المخصخصة.

ب) بالنسبة للمستهلكين :

لقـد أوضحنا سابقاً أن غلبة السلوك الاحتكارى السائد فى اقتصادات عديـدة وعلـى الأخـص فى العالم الثالث يؤدى إلى الإضرار بمصالح المسـتهلكين. ولـذا فإنه من المتوقع أن الأرباح التى قد تنجم عن خفض نفقـات وزيادة كفاءة الشركات المخصخصة سوف تذهب فى الأغلب إلى المـلاك الجـدد وليس إلى المستهلكين. كذلك فإن الملاك الجدد للشركات المخصخصـة لـن يضـطلعوا غالباً إلا بأوجه النشاط المربحة، ومن ثم يـتركون قدراً من الحاجات الاجتماعية الجوهرية دون تلبية أو لتلبى عن طـريق آخر. فمن غير المحتمل على سبيل المثال أن تبقى شركات النقل الجمـاعى والسـكك الحديديـة المخصخصة نفس الخدمات السابقة على الخطـوط الـتى تخدم الأماكن النائية قليلة السكان بذات الأثمان التى كان معمولاً بها فى ظل الملكية العامة .

وتؤكـد بعـض الدراسات فى الولايات المتحدة الأمريكية أن اتساع نطـاق الخصخصة قد تزامن مع خسارة فى التلاحم الاجتماعى. فالصلة

بيـــن النفوذ الخاص المتزايد وتراجع الدور العام يظهر جلياً فى مجالات عديـــدة من بينها الإسكان (تخلى الإدارة عن برامج التدخل الحكومى فى هذا القطاع) والنقل (غلبة السلوك الربحى الضيق النظرة لدى المشروعات الخاصـــة) والسجون والحراسات (الاعتماد المتزايد على القطاع الخاص المتميز بنفقاته العالية وفقدان الثقة فى السلطات العامة لسلبيتها المتصاعدة فى هذه المجالات).

غـــير أنـــه إذا ترتـــب على حركة الخصخصة المساهمة الجدية فى تحســـين مســـتوى الكفاءة الاقتصادية العامة فى البلاد ومن ثم رفع معدل النمو الاقتصادى إلى الأمام فإن مجمل المستهلكين يمكن أن يستفيدوا من هذا التطور لسببين تابعين هما الانخفاض فى أثمان السلع والمنتجات الذى ينجم عن التوسع فى النشاط الاقتصادى، وزيادة الدخول الحقيقية التى تعم على أثر ارتفاع معدل النمو الاقتصادى. ولكن تحقق هذه النتيجة متوقف على درجة المنافسة السائدة فى الاقتصاد القومى.

أياً ما كان الأمر فإن الحكومة يجب عليها ألا تنظر إلى بيع المنشآت العامة على أنه مماثل لبيع المنشآت الخاصة من طرف إلى آخر لأن ذلك ينطوى على تبسيط وقصر نظر. فالأمر فى مجال الخصخصة لا ينطوى على تخلى عن ملكية الأصول للمشترين المحتملين فقط ولكنه يتعلق أيضاً

بمصـــالح واجبة الاعتبار للمستهلكين والعاملين وآخرين من واجب الدولة حمايتهم ورعاية مصالحهم.

جـ) بالنسبة للمشترين :

مـــن الـــبدهى أن نـــبدأ بالســـؤال الآتى: من هم هؤلاء الذين سوف يشـــترون المنشآت المخصخصة ؟ وأين موقعهم من خريطة توزيع الدخل والـــثروة القوميين ؟. ومـــن الـــبدهى أيضاً أن نجيب بأنهم أساساً من المستثمرين والمواطنين الذين يقعون فى أعلى سلم توزيع الدخل والثروة فى المجتمع. هذا على الأقل أمر شبه مؤكد فى دول العالم الثالث حيث لا يتخـــيل تصدى الطبقات الفقيرة أو المتوسطة لعملية شراء منشآت القطاع العام. ولذا يرى بعض الاقتصاديين أننا إذا نظرنا للآثار التوزيعية نظرة واقعية فإن التوقعات يمكن أن تكون على النحو التالى:

- إذا تـــم بـــيع الأصول لفرد أو عائلة أو شركة خاصة فإن المستفيدين سوف يقعون فى قمة الشريحة العليا فى سلم توزيع الدخول.
- إذا تـــم بيع السهم فى السوق المالية فإن الأثر التوزيعى سوف يتحسن علـــى الأرجح، ولكن المستفيدين لن يخرجوا عن الشريحة العليا فى توزيـــع الدخـــول (الـــ١٠% من السكان الذين يحصلون على أعلى الدخول فى المجتمع).

- إذا تـم بـيع الأسهم للعاملين وصغار المستثمرين فإنه حتى فى هذه الحالـة لن تهبط دائرة المستفيدين لما دون الشرائح الثلاث العليا فى سلم توزيع الدخول.

وهكذا فإن المشروعات المخصخصة تذهب غالباً إلى الصفوة الغنية فى المجتمع مما يؤدى إلى تأبيد التفاوت فى توزيع الدخول القومية. وإذا ذهبـت أصـول هذه المشروعات إلى أيادى الأجانب والشركات متعدية الجنسـية فـإن ذلـك يؤدى إلى زيادة وتأبيد التفاوت العالمى فى توزيع الدخـول والـثروات. وإذا حققت الشركات المخصخصة أرباحاً فإن ذلك يـؤدى لمـزيد من تركيز الثروة فى أيادى الأغنياء لأن هذا العائد سوف يتجه غالباً لشراء المزيد من الأسهم والأصول.

وتؤكـد الدراسـات التطبيقية أن الإجراءات التى صاحبت عمليات الخصخصـة فى البلاد المختلفة لم تحل دون تركيز الدخول والثروات فى أيادى محدودة. فالإجراءات التى اتخذتها حكومة مسز تاتشر فى بريطانيا لـم تحقق "ملكية المواطن" Citizen Ownership حيث أنه طبقاً لأكثر التوقعات تفاؤلاً تظل الغالبية العظمى من البريطانيين بدون ملكية أسهم . والإجراءات التى اتخذت فى إطار برنامج الخصخصة الشيلى تحت شعار "الرأسـمالية الشعبية" Capitalismo Popular لتجنب تركيز الثروة لم

تشـــكل ضـــماناً كافـــياً ضد هذا الخطر حيث أسفرت نتائج هذا البرنامج خاصة فى مرحلتيه الأولى والثانية عن مزيد من تركيز الثروة فى البلاد.

د) بالنسبة للممولين :

ينبغى أن نلاحظ بشأن وضع الممولين من الآثار الاجتماعية لسياسة الخصخصة أمرين :

الأول هو أن الأثمان الرخيصة للأسهم أو الأصول التى تعرضها الحكومة فـــى بـــرنامج الخصخصـــة إنمـــا تشـــكل فى جوهرها إعانات عكسية Regressive Subsidy من الكتلة العامة لدافعى الضرائب باتجاه هؤلاء الذيـــن يقعـــون داخل حدود طبقة ملاك الأسهم ، وهم كما أوضحنا غالباً الصفوة الغنية فى المجتمع. **والأمر الثانى** هو أن الحكومة سوف تستخدم علـــى الأرجـــح حصـــيلة بيع الأصول والأسهم فى زيادة نفقاتها الجارية التقليدية أو سداد ديون منشآت القطاع العام أو خفض الضرائب المباشرة ولـــيس فـــى زيـــادة الخدمات المقدمة إلى الفقراء. وبالتالى فإنه من بين الممولـيـــن لن يستفيد من عائد الخصخصة سوى المكلفين الذين يقعون فى النصف الأعلى من سلم توزيع الدخول، ومن ثم لن يستفيد من هذا العائد المكلفـــون الأدنـــى دخـــلاً أو المواطنون الفقراء غير الممولين للضرائب المباشرة.

نتبيـــن من ثم أن سياسة الخصخصة ترتب آثاراً سلبية على العدالة الاجتماعية . وربما يرجع ذلك إلى أن الآليات الرأسمالية الحرة بطبيعتها تظهر تحيزاً واضحاً ضد السياسات المشجعة للعدالة ، وإلى أن "الإصلاح الاقتصادى" يفرض أعباء ثقيلة على هؤلاء الذين هم أقل قدرة على تحملها (الفقـــراء). فالســـوق تظل – كسمة من سمات الرأسمالية – قائمة على المصلحة الذاتية Self-interest ولا تلقى بالاً لنوازع الإيثار Altruistic Instincts أو لمهمة تنمية روح التعاون والتناسق الاجتماعى . وبالتالى فـــإن هـــناك خطـــراً قائماً عند انتهاج سياسة الخصخصة وهو أن يؤدى الاعـــتماد علـــى آليات السوق وحدها كأداة لتحقيق النمو الاقتصادى إلى إضـــعاف الـــتزامات الفرد تجاه الجماعة ، ومن ثم فقد المواطنين الأكثر ضـــعفاً لملجـــأهم الاجـــتماعى الطبيعى. فالخصخصة –خاصة إذا شملت المنشـــآت والمرافق الخدمية والاجتماعية– قد تقود إلى نتائج تناقض مبدأ الرفاه الذى يقضى بضرورة توفير الخدمات لمن يحتاجها وليس فقط لمن يملك دفع ثمنها.

(د) الانعكاسات التنموية للخصخصة :

الواقع أن بعض السياسيين والاقتصاديين يعتقدون أنه من الأفضل فى كـــل الأحـــوال خصخصـــة المنشآت العامة دون الانشغال كثيراً بتحليل الظـــروف السياســـية والاقتصادية والاجتماعية والمؤسسية المهيمنة على

المجتمع والمؤثرة على أداء المشروعات الاقتصادية ومعدل التنمية وتطوير مستوى الرفاه الاجتماعى، ذلك لأنهم ببساطة يؤمنون بأن المشروع الخاص دائماً أفضل Superior مقارنة بالمشروع العام.

وغنى عن البيان أنهم بذلك يخلطون بين الوسيلة والغاية. فالخصخصة مجرد أداة لتحقيق غاية هى زيادة كفاءة الاقتصاد الوطنى التى تمثل بدورها وسيلة لغاية أخرى أسمى منها هى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة. وأهمية هذه التنمية – لغاية تعود إلى أنها تكفل حياة أفضل مادياً ومعنوياً لجميع المواطنين ولكل منهم على حدة. ولذا فإن السعى لتحقيق " إنجازات" فى ميدان الخصخصة والكفاءة "بطريقة عمياء" يمكن أن يقلل فرص تحقيق قيم أخرى أكثر جوهرية يتعين على المجتمع أن يسعى إليها. فالنجاح الحقيقى للسياسة الاقتصادية لا يقاس بعدد المشروعات التى تعبر إلى القطاع الخاص ولكن يقاس بالقدرة على حسن تخصيص الموارد القومية والتغلب على كافة المشاكل الاقتصادية والاجتماعية التى تعرقل تقدم الوطن وتوهن قواه الفاعلة وتكبل مبادرات أبنائه الخلاقة. كذلك فإن الانحياز كلية إلى "حل السوق" و"تفوق الخاص على العام" ينطوى على مخاطر إنكار حقائق هامة فى الحياة الإنسانية كالاعتماد المتبادل بين البشر وإحساسهم الكامن بالمصير المشترك وتمسكهم بقدر من الالتزام تجاه الجماعة التى ينتمون إليها

وإعطـــائهم أهمية لاعتبارات كيفية عديدة تتجاوز نطاق الحسابات الكمية التى هى محل الاهتمام الوحيد لنظام السوق.

لا شـــك لدينا فى أن الكفاءة الاقتصادية تشكل هدفاً جديراً بالاعتبار ولكن بشرط ألا يكون ذلك منطوياً على استبعاد الأهداف الأخرى التى لا تقل عنها أهمية مثل التماسك الاجتماعى والعدالة الاجتماعية والمساواة فى الأوضاع الدستورية والقانونية والديمقراطية والتنمية الشاملة. ولكن تحقيق هـــدف الكفـــاءة الاقتصادية ذاته يتجاوز إطار الخصخصة ليتطلب تعبئة شـــاملة لكافـــة الأدوات الاقتصـــادية والتشـــريعية والسياسية المتاحة فى المجـــتمع. فالخصخصـــة ليست قادرة وحدها على أن تحقق نمو الهياكل الاقتصـــادية وأن تعـــزز المنافسة وأن ترشد استخدام الموارد وأن تعبئ الطاقات الإنتاجية وأن ترفع معدل النمو الاقتصادى.

فكمـــا لاحـــظ الـــبعض تتمـــثل الحقيقة التعسة فى العالم الثالث أن المشـــروعات الخاصـــة وأقـــرانها من المشروعات العامة تصطدم على الأرجح بنفس أوجه العوز والقصور ، حيث يتم الحصول على المسئولين عـــنها مـــن نفس المنابع ويعملون فى بيئة اقتصادية متماثلة ويستخدمون عمالـــة لها نفس الملامح ونفس القدرات وينتمون غالباً إلى نفس النقابات. ولذا فإن تحقيق إصلاح مؤسسى عن طريـــق عمليات الخصخصة سيكون

غير فعال إذا كانت أوجه الضعف الجوهرية التى تعترض سير الاقتصاد سوف تظل على حالها.

ومـــن واقـــع التجارب العملية للبلاد التى سبقت إلى تطبيق سياسات الخصخصة على نطاق واسع فى العالم الثالث (شيلى والمكسيك على وجه الخصـــوص) لوحظ أن نتائج الخصخصة كانت مخيبة للآمال وأدنى من المـــتوقع حيث لم يحقق نقل ملكية المشروعات العامة إلى القطاع الخاص تحسناً فى الكفاءة الاقتصادية المتوقعة. ويرجع ذلك لأسباب عديدة منها:

- أن مشـــروعات القطـــاع العـــام الأكثر جاذبية هى التى تم اختيارها كأولوية أولى للبيع فى كافة برامج الخصخصة.
- أنـــه بـــرغم الجهود التى بذلت لتنمية الملكية الرأسمالية الشعبية فإن معظـــم أســـهم المنشآت المخصخصة دخلت –فى النهاية– إلى الذمة المالية للشرائح الأغنى فى المجتمع.
- كان تأثير الخصخصة على نمو الأسواق المالية محدوداً للغاية. وكان أثـــرها الرئيسى يتمثل فى حركات مضاربة واسعة أفادت فقط الأقلية التى استحوزت على المعلومات الجيدة.
- مـــن تحلـــيل التجارب الفعلية لا يبدو أن بيع المشروعات العامة إلى القطـــاع الخـــاص قد صاحبه تعزيز لقوى المنافسة، بل على العكس

يظهــر بالأولى أن الخصخصة قد شجعت ظاهرة التركيز الصناعى والمالى.

ومــن الأمــور التى تدعو إلى الدهشة أن تحظى مسألة الخصخصة بقــدر كبير من اهتمام الحكومات والرأى العام فى دول العالم الثالث فى حيــن تــندر المناقشات والدراسات حول دور الدولة الاقتصادى ونوعية وفاعلــية السياسات الحكومية الحالية والمأمولة. فالعامل الحاسم فى نجاح التنمــية والــتقدم الاقتصادى فى هذه الدول ليس نقل الملكية إلى القطاع الخــاص أو الــتحول الكــامل إلــى نظام السوق، ولكن قدرة السياسات الحكومــية على تحسين البيئة السائدة مما يسمح بانطلاق طاقات وقدرات المؤسسات والمشروعات العامة والخاصة على السواء.

ويتطلــب تحسين البيئة السائدة اتخاذ مجموعة واسعة من الخطوات لسنا هنا بصدد التعرض تفصيلاً لها وإن أمكننا ذكر أبرزها مثل : تطوير النظم القانونية واللائحية الحاكمة للنشاط الاقتصادى والاجتماعى، القضاء علــى الفســاد والمحســوبية، تدعــيم الديمقراطية واللامركزية السياسية والاقتصــادية وتشجيع المبادرات الفردية والتطوعية ، تخفيف الأوضاع الاحــتكارية تدريجــياً وزيــادة كفــاءة رقابتها قانونياً وإدارياً، النهوض بالمؤسســات المالــية وتعبئة الادخار وحمايته ، حماية المستهلكين ودعم

مـــنظماتهم التطوعـــية، تحسين كفاءة الجهاز الإدارى للدولة بحيث يكون قادراً على تطبيق ومراقبة السياسات الاقتصادية الكلية والقطاعية والتكيف مع المتغيرات الاقتصادية وتخيل حلول جديدة فى مواجهتها، إدارة حوار حقيقى فعال مع القطاع الخاص والقطاع التعاونى ومنظمات العاملين على كافة المستويات ، تشجيع قيام بيئة أعمال تعلى من أهمية الفاعلية والكفاءة والمنافســة فى الأنشطة الإنتاجية، دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتعاونـــية والجهــود الذاتية، تطوير التعليم والتدريب ونظم المعلومات، الاهـــتمام بقضـــايا الـــتفاوت الإقليمى والاجتماعى ، زيادة فاعلية الجهاز القضائى ودعم قدرته على الفصل السريع فى القضايا المعروضة وتخفيف الإجـــراءات القضـــائية ومجابهـــة التحايل على القوانين والاستخفاف بها والالتفاف حولها ... الخ.

فالدولـــة يتعيـــن عليها أن تتبنى سياسات التحرر الاقتصادى ولكن بمفهومـــه الواســـع الـــذى يتجاوز مجرد نقل الملكية إلى القطاع الخاص والانصـــياع لقواعد السوق، بحيث لا يتحول الاقتصاد الوطنى إلى غابة يســـمح فيها بكل التجاوزات وتتولد فيها وتتكاثر سريعاً الأنشطة المغامرة والخفية وغير المشروعة.

ولا جـــدال فـــى أن طبيعة سياسات التحرر الاقتصادى وقدر النجاح الـــذى يـــتوقع لها يختلف من مجتمع إلى آخر، فهو يتوقف على المحيط الحضارى والثقافى والمؤسسى الذى يجرى فيه، ولذا فإن نجاح السياسات المتـــبعة فـــى بلد معين لا يعنى بالضرورة إمكانية نجاحها فى بلد آخر. وينطبق نفس الشئ على سياسات الخصخصة.

المبحث الرابع

فنون تطبيق الخصخصة

فى العقود الثلاثة الأخيرة قامت أكثر من مائة دولة فى العالم بتطبيق برامج تستهدف خصخصة منشآت القطاع العام، الأمر الذى يجعل دراسة فنون تطبيق الخصخصة مسألة ملحة بهدف إجلاء الخيارات أمام الحكومات المعنية وتمكينها من اتخاذ القرارات الأكثر رشادة فى هذا الخصوص.

والواقع أن الحكومات التى تتعامل مع مسألة الخصخصة لا تتوقف فقط عند أسئلة من نوع: هل نخصص المنشآت العامة أم لا نخصخصها؟ وإنما تجابه فى مرحلة تالية أسئلة أكثر تحديدا وفنية من نوع: ماذا نخصص؟ وكيف نخصص؟ وما هى وسائل مواجهة الصعوبات التى تعترض عملية الخصخصة؟ وما هى ضمانات نجاح تلك العملية؟.

ولعلنا نستهدف من خلال هذا البحث محاولة تقديم إجابة على هذه المجموعة الأخيرة من الأسئلة. فنجاح الخصخصة يقتضى من الناحية الواقعية توافر مجموعة واسعة من المتطلبات والشروط على المستويات السياسية والتشريعية والإدارية والاقتصادية والمالية والاجتماعية. كما يتوقف ذلك النجاح على الأسلوب أو الطريقة الفنية التى تتم بمقتضاها عملية الخصخصة. فأساليب الخصخصة متعددة تشمل البيع بطريق العرض العام للأسهم على الجمهور، وبيع الأصول والأسهم فى صفقات خاصة، وزيادة رأس مال المنشآت العامة وطرحها على القطاع الخاص، فضلا عن التعاقد مع القطاع الخاص على التأجير والإدارة.

وتجارب الدول فى انتهاج هذه الأساليب متفاوتة مما يقتضى عرضا لأهم هذه التجارب حتى يتبين المسئولون ما انطوت عليه من عناصر نجاح أو فشل ويأخذون من ذلك العبرة فى برامجهم الحالية والمستقبلية. غير أنه لا شك فى أن تجارب الدول لا يمكن أن تتطابق، فالظروف الخارجية والمحلية المحيطة بعملية الخصخصة تلعب دورا مؤثرا فى نجاحها فى بعض البلاد دون البلاد الأخرى. وهذه حقيقة يجب أن تكون أيضا محل الاعتبار لدى المسئولين ومتخذى القرار.

وفى ضوء التحديد السابق ينقسم هذا المبحث إلى مطلبين نتعرض فى أولهما لشروط نجاح عملية الخصخصة، ونتناول فى ثانيهما الأساليب الفنية المختلفة لهذه العملية.

المطلب الأول

شروط نجاح عملية الخصخصة

يمكننا تجميع أهم الشروط اللازمة لضمان نجاح سياسة الخصخصة فى التطبيق فى إطار ستة حقول: سياسية، قانونية، إدارية، اقتصادية، مالية، واجتماعية.

أولا : الشروط السياسية:

تؤثر الاعتبارات السياسية دون جدال تأثيراً بالغا على عملية الخصخصة. فوجود بيئة سياسية تعلى من اعتبار الكفاءة الاقتصادية وتثق فى قدرة قطاع الأعمال الخاص على تحقيق النمو الاقتصادى يعد شرطا مسبقا للإصلاح القائم على تبنى سياسة الخصخصة. كذلك فإن نجاح هذه السياسة يستلزم ضمان التأييد الكامل وغير المتقلب من أعلى المسئولين فى السلطة السياسية. ويجب أن تكون الحكومة حاسمة وسريعة فى

تطبيقها للخصخصة. فالتطبيق البطيء والتدريجي لهذه السياسة له -في نظر دعاة الخصخصة- عيوب جسيمة حيث يبقى المجتمع في حالة عدم التوازن الكلي ويحرمه من ثمار المنافسة الحرة والكفاءة الاقتصادية، ويطيل الوقت للقوى والجماعات ذات المصلحة في استمرار الأوضاع المتردية للقطاع العام - مثل البيروقراطيين والمستفيدين من السوق السوداء والاقتصاد غير المنظم كي تعزز أوضاعها.

فالتأخير في تنفيذ برنامج الإصلاح قد يؤدي إلى وأده على يد تحالف البيروقراطيين والتنكوقراطيين كما قد يقود إلى نشأة تواطؤ مخرب، من الخاسرين من عملية التحرر الاقتصادي. ولكن تجارب بعض الدول مثل تركيا، كوريا الجنوبية،أندونيسيا والمكسيك تظهر أن الإصلاح المتدرج فرصته أكبر في النجاح بشرط أن يكون مع ذلك حاسماً ومتفهماً للأوضاع الاقتصادية والاجتماعية السائدة.

ويتطلب الإصلاح الحقيقي الإعداد المسبق لاستراتيجية واضحة للخصخصة وقبلها إعداد برنامج انتقالي يمهد على المستويين السياسي والاقتصادي لتطبيقها. ويركز هذا البرنامج على تدعيم نظام السوق وتعضيد المنافسة والتخفيف تدريجاً من سياسات الرقابة وتقوية دور ومسئولية قيادات المنشآت المرشحة للخصخصة.

فــإذا تــم تطبــيق سياســة الخصخصـــة دون التمهيد السياسى والاقتصـــادى المشـــار إليه وظهرت بوادر فشلها فإن ذلك قد يتسبب فى متاعــب واضطرابات اجتماعية أو إقتصادية تنعكس بآثارها السلبية على مســتقبل الإصـــلاح ككــل. وهــذا ما عانت منه بعض البلاد مثل شيلى والأرجنتين وبيرو وبعض دول أوروبا الشرقية وروسيا.

ولا جــدال فى أن الاعتبارات السياسية تتدخل فى اختيار أسلوب الخصخصة. فقد تدفع هذه الاعتبارات الحكومة لتفضيل أسلوب يمكنها من اختــيار الجماعـــات الــتى تؤول إليها ملكية المشروعات المباعة للقطاع الخـــاص وذلـــك لاعتبارات وطنية (تقييد تملك الأجانب) أو عرقية (تقييد تملك المواطنين من أصل صينى فى ماليزيا، أو من أصل هندى فى بعض دول أفريقيا جنوب الصحراء) أو جغرافية (تقييد تملك الصفوة الحضرية للأراضـــى الزراعـــية فـــى الـــريف) أو اجتماعية (تقييد تملك العائلات الاقتصادية القوية أو الجماعات السياسية المهيمنة أو على العكس تشجيع مشـــاركة العامليـــن وأفـــراد الطبقة الوسطى بالبيع المباشر لهم بدلاً من أسلوب البيع بالمزاد أو البيع العام لكافة المشترين دون تمييز بينهم).

وتجدر الإشارة فى النهاية إلى أنه من المخاطر السياسية المرتبطة بعملـــية الخصخصـــة أن يفكـــر السياسيون فى الاحتفاظ بأساليب الرقابة الإداريـــة الـــتى كـــانوا يمارسونها قبل الخصخصة أو فى استرجاع هذه الأساليب، أو فى ممارستها من خلال المشروعات المخصخصة المرتبطة

بهـم، لأن ذلـك لن يشجع الناس على الثقة فى الإصلاح الاقتصادى ولن يسمح بقيام النظام الاقتصادى الحر القائم على المنافسة.

ممـا سبق نتبين أن الاعتبارات السياسية تؤثر إلى حد بعيد على مصير سياسة الخصخصة وعلى أساليبها.

ثانياً: الشروط القانونية:

الخصخصـة ليست ظاهرة سياسية، إدارية أو تقنية فقط، بل هى أيضاً ظاهرة قانونية. فالإصلاح يجب أن يصل إلى المؤسسات. ولذا فإن إقامـة نظـام قـانونى وقضائى يعمل بطريقة جيدة وتأكيد حقوق الملكية واحترام الالتزامات التعاقدية يعد عنصراً مكملاً للإصلاح الاقتصادى.

ومن الأمور الجوهرية قبل الشروع فى خصخصة المنشآت العامة التحقق من وجود سلطة شرعية للحكومة فى اتخاذ مثل هذا الإجراء. ففى المكسيك لزم إدخال تعديلات دستورية فى عام ١٩٨٣ قبل متابعة سياسة الخصخصـة لأن الدسـتور كـان يـنص علـى أن تكون المشروعات الاسـتراتيجية مملوكة للدولة. ويحرم الدستور البرتغالى بيع الاستثمارات العامـة فـى المنشآت التى سبق تأميمها. وفى تركيا ألغيت بعض البيوع المتعلقة بالخصخصة عندما حكمت المحاكم بأنها بيوع غير قانونية. وفى بـلاد شرق أوروبا تبحث الحكومات إصدار قوانين جديدة تعرف حقوق

الملكـية وتضفى الشرعية على الملكية الخاصة وتنظم الشركات وتحمى مصالح الأقلية من حاملى الأسهم.

ومـن العقبات الهامة التى تواجهها سياسة الخصخصة فى البلاد الاشـتراكية سابقاً أن الحكومات لا تملك -على عكس المفترض- حيازة واضحة وشرعية لأصول المنشآت العامة. ففى حالات كثيرة تم تأميم هذه الشـركات فـى أعقاب الحرب العالمية الثانية مع وعد بتعويض الملاك الأصـليين لـم يـنفذ واقعياً قط . ولذا يلزم دائماً فحص الوضع القانونى لحقوق الدولة والعاملين والملاك السابقين وكذلك الدائنين. فلا جدال فى أن عـدم الـتأكد مـن وجـود مطالبات سابقة أو مديونيات مجهولة متعلقة بالمنشـآت العامـة المعروضـة على القطاع الخاص يجعل المستثمرين المحتمليـن قلقيـن ومترددين فى المشاركة فى عملية الشراء. ولهذا يرى بعـض القانونييـن ضـرورة حماية مشتريى المنشآت المخصخصة من الدائنيـن الذيـن لـم تسـدد ديونهم، والذين قد يتحدون ضد عملية البيع ويتمسـكون بديونهم بعد إتمامه. ويكون ذلك عن طريق إجراء مفاوضات مكـثفة مع الدائنين قبل إجراء عملية الخصخصة أو قيام الحكومة بتحمل الالـتزامات الواقعـة علـى عاتق هذه المنشآت، أو دعوة الدائنين لتملك أصول هذه المنشآت مقابل الديون المستحقة لهم عليها.

ولكـى تسـتند سياسة الخصخصة إلى أساس شرعى متين وتتم حماية جميع الأطراف المعنية بعملية الخصخصة فإنه لابد من أن توضع

القواعــد والإجراءات اللازمة لنقل الملكية العامة إلى القطاع الخاص فى صــورة قوانين ولوائح. وقد يلزم قبل ذلك إصدار تشريع يتضمن تفويضاً للحكومة فى إجراء عملية الخصخصة. وقد صدر فى فرنسا قانون خاص يجــيز برنامج خصخصة مجموعة من المنشآت العامة تضم ٦٥ شركة، علــى حين صدر قانون منفصل يأذن بنقل ملكية القناة التليفزيونية الأولى TF1 للقطــاع الخــاص. وقــد صــدر فــى السنغال قانون مماثل يجيز الخصخصـــة الكاملـــة لثلاث عشرة شركة اقتصاد مختلط Société d' Economie Mixte وخصخصـــة جزئـــية لثلاث عشرة شركة أخرى. وكـــان الوضع مختلفاً فى المملكة المتحدة حيث لزم إصدار تشريع مستقل للـــبدء فى كل عملية من عمليات الخصخصة. ومن الجوهرى أن يتضمن النظام القانونى حماية قانونية واضحة ودقيقة لحق الملكية الخاصة ويكفل احـــترام الالـــتزامات الـــتعاقدية. ولن يجدى هذا وحده ما لم يكن النظام القضائى متميزاً بالكفاءة والنزاهة وسرعة الفصل فى المنازعات.

وتتطلب عملية الخصخصة فى أحيان كثيرة تغيير الوضع القانونى للمنشأة أو المرفق المزمع خصخصته. فقد قامت الحكومة البريطانية على ســبيل المـــثال بـــتحويل British Telecom من هيئة عامة إلى شركة محدودة، وقد ترتب على ذلك حرمانها من مزايا السلطة العامة التى كانت تتمـــتع بهـــا وإلغـــاء الاحـــتكار الذى كان مقرراً لها وإخضاعها لقانون الشـــركات مـــثلها فى ذلك مثل كافة الشركات الخاصة. وقد حدث تطور

ممـــاثل فى وضع Malaysia Telekom التى تحولت من إدارة حكومية إلـــى شـــركة خاضعة لقانون الشركات، وفى وضع Telex-Chile الذى تحـــول مـــن مرفق عام إلى شركة تم بيعها للقطاع الخاص فيما بعد. ولا شـــك فـــى أن تغيـــير الوضع القانونى يرتب انعكاسات هامة على هيكل الإدارة وحقـــوق العامليـــن والـــنظام المحاسبى لهذه الوحدات مما يقرب أوضـــاعها مـــن الأوضاع التى تحكمها إجمالاً الشركات الخاصة وييسر بالتالى تنفيذ عملية خصخصتها.

وقـــد يتطلـــب نجـــاح سياسة الخصخصة إعادة النظر فى النظام القـــانونى الذى يحكم علاقات العمل والتأمينات الاجتماعية لرفع مستوى كفاءتـــه وضمان تحقيقه حماية مناسبة للعاملين دون تكبيل المنشآت بقيود روتينية تحد من متطلبات التطور المستمر الذى تفرضه أوضاع الأسواق على المنتجين.

وتثور مشاكل قانونية عديدة بصدد الأوضاع التى تحكم المنشآت العامـــة ســـابقاً بعـــد إتمـــام عملـــية خصخصـــتها. هل ينبغى معاملتها كالمشـــروعات الخاصـــة أم يجب الإبقاء على بعض القيود التى تحد من حـــرية ملاكها الجدد ولو لفترة انتقالية؟ هل ينبغى أن تتمتع بمزايا قانونية وضريبية لتشجيع المستثمرين على الإقبال عليها والاستمرار فى الاحتفاظ بها أم تسرى عليها ذات القواعد التى تسرى على بقية المنشآت الخاصة؟

فى الواقع تختلف آراء القانونيين والاقتصاديين بشأن الإجابة عن هـذه الأسئلة. فالبعض يرى ضرورة وضع القواعد وإنشاء الأجهزة التى تضـمن عـدم نشـأة احتكارات خاصة مترتبة على عملية الخصخصة، وضـرورة احتفاظ الحكومة بحقوق متميزة تخولها حق الاعتراض على بعض قرارات الإدارة الجديدة لا سيما فى حالة انتقال بعض الأصول إلى الأجانـب (علـى التفصيل الذى سيرد ذكره فيما بعد)، وضرورة التزام المـلاك الجـدد بالإبقـاء على الأوضاع الأساسية السائدة فى الشركات المخصخصـة فترة إنتقالية على الأقل، كما يرون فى المقابل وجوب منح إعفـاءات ومـزايا ضريبية للمشترين المشاركين فى عملية الخصخصة لتشـجيع بـيع المشـروعات العامـة وضمان استمرار الاستثمار فيها، ويفضلون تقديم الحكومة تعهدات للمشترين بأنها لن تسعى قط لزيادة حجم الأسـهم الـتى تمتلكها فى المنشأة المخصخصة عن قدر معين، وأنها لن تسـعى للحصول على الأغلبية مثلاً. كما قد يكون على الحكومة أيضاً – لضـمان احتفاظ الأسهم بقيمتها فى السوق المالية- أن تتعهد بعد إقدامها على بيع أسهم إضافية قبل مرور فترة معينة، ويؤكد هذا الاتجاه على أن الخصخصة مسألة اقتصادية سياسية وليست مجرد مسألة اقتصادية.

غير أن الاتجاه الغالب يفضل عدم التمييز سلباً كان أم إيجاباً بين المنشآت الخاصة والمنشآت المخصخصة حديثاً وذلك حرصاً على توفير المنافسـة وتحقـيق الكفاءة فى الاقتصاد الوطنى. فيجب أن يكفل للملاك

الجدد الحق فى تعديل نوع ومستوى الإنتاج وأثمان المنتجات فى ضوء ما يرونه مناسباً لما تفرضه ظروف المنافسة. ويجب أن يكفل لهم الحق فى إعادة هيكلة المنشأة بالطريقة التى يرونها ملائمة بما فى ذلك تغيير طبيعة المنشـــأة عن طريق التخلى على سبيل المثال عن بعض خطوط الإنتاج. وفوق كل ذلك يجب أن يعطى الملاك حق بيع أو تصفية المنشأة فى ضوء فرص الاستثمار البديلة. فلا معنى لوضع قيود قانونية أو لائحية على حق المـــلاك الجـــدد فى إدارة المنشآت المخصخصة أو التصرف فيها. فميل السياســـيين لفـــرض مثل هذه القيود وعلى الأخص حظر إعادة البيع أو التصفية أو فرض مستوى تحكمى لأسعار بيع المنتجات قد يخلق مشكلات خطـــيرة ويعـــوق بصـــورة مؤثرة قدرة المؤسسات الخاصة على الأداء، ويثـــنى كثـــيراً مـــن المســـتثمرين عن المشاركة فى عملية الخصخصة، ويضـــفى جموداً على نظام اقتصادى يسعى إلى التحرر. ولا يوجد مبرر أيضـــاً لتميـــيز المـــلاك الجدد بنظام ضريبى خاص أو منحهم إعفاءات ضريبية استثنائية. فإذا كان النظام الضريبى مجحفاً فلا مناص من تغييره لمصلحة كافة المستثمرين دون تمييز بينهم. وسوف يقود مثل هذا التغيير دون شك إلى ازدهار الاستثمارات وتطور دور المنظمين والحيلولة دون تحـــول المشـــروعات -خاصـــة الصغيرة منها والمتوسطة- إلى القطاع الاقتصادى الخفى وغير المنظم.

ولا جــدال فى أنه من الطبيعى أن تفرض الحكومة سلوكاً معيناً على كافة المنتجين فى نشاط اقتصادى معين، أو أن تمنحهم جميعاً بعض صور المزايا القانونية أو الضريبية ولكن من غير الملائم أن تستلزم هذا السـلوك أو أن تمـنح هذه المزايا من جانب أو لصالح منشأة منفردة أو بعض المنشآت دون الأخرى. فجوهر نظام السوق هو أن يكفل لكل منتج -ولكـل مسـتهلك أيضـاً- الحق فى اختيار المستويات أو النوعيات أو المخاطر التى يرغب فى التعامل معها أو الحصول عليها فى ظل مساواة تامـة بين جميع المنتجين والمستهلكين الذين يجمعهم اتحاد فى الأوضاع القانونية.

نخلص مما سبق إلى أنه لايوجد انفصال حقيقى بين مصير سياسة الخصخصـة وسياسـة تخفيف القيود القانونية واللائحية المنظمة للنشاط الاقتصـادى Deregulation. فوجود قيود مجحفة على حق الملكية يقود عمـلاً إلى تقليل قيمة هذا الحق، ومن ثم يؤدى حتماً إلى تخفيض الثمن الـذى يكون الناس على استعداد لدفعه من أجل شراء الأصول المطروحة فـى عملية الخصخصة. ومنح مزايا صارخة لبعض المستثمرين يقضى على المساواة فى المنافسة ويهدر الموارد العامة بدون مبرر أو ضرورة .

ثالثاً: الشروط الإدارية:

تغطـــى الشـــروط الإدارية للخصخصة أربعة جوانب هامة هى: المـــرحلة التحضــيرية، تحديد الجهة المشرفة على التنفيذ، الإعلان عن الـــبرنامج وتحديـــد أولوياتـــه، وأخـــيراً دراسة وإعداد المشروعات التى يتضمنها برنامج الخصخصة.

١. **المـــرحلة التحضيرية للخصخصة:** تعتبر الخطوات الإدارية التى تتضـــمنها هـــذه المـــرحلة بالغة الأهمية لأنها تفتح الطريق لنجاح مجمل سياسة الخصخصة، وهى تتضمن على وجه الخصوص:

- دراسة التنظيم الحالى للمنشآت العامة وإمكانية تطويره بما يحقق تحسين أوضاع هذه المنشآت ورفع كفاءتها وإخضاعها كلما أمكن لقواعد السوق.
- تقديـــر كفـــاءة المسئولين والعاملين بالمنشآت العامة والعمل على تطويـــر مستويات آدائهم وتطعيمهم بالخبرات المتميزة فى مجال الإدارة الاقتصادية المتوفرة لدى الحكومة أو القطاع الخاص.
- تهيـــئة الرأى العام وتعبئته لصالح قضية الخصخصة، وذلك من خلال نشر الدراسات والمقالات فى الأوساط المثقفة والشعبية على السواء، وباستخدام جميع وسائل الإعلام المتاحة. والهدف من ذلك هـــو إيجـــاد بيئة مؤثرة متعاطفة مع سياسة الخصخصة. ويتعين

الاهـتمام علـى وجـه الخصوص بالجماعات الآتية: المسئولين الحكوميين، المسئولين والعاملين بالقطاع العام، رجال الأعمال، رجال الفكر.

- وضـع اسـتراتيجية واضحة لبرنامج الخصخصة الذى تستهدفه الحكومـة وتحديـد الوسـائل الـتى سـوف تتـبع لتحديد هذه الاستراتيجية.
- تجمـيع أكـبر قدر ممكن من المعلومات عن النظام الاقتصادى الحالى وإمكانيات تطويره المستقبلى، وعن القطاع العام ومنشآته المخـتلفة والمشـاكل التى تعترض نجاحه، وفرص نجاح سياسة الخصخصـة والمعوقـات الـتى قـد تعترضها، والقوى المؤيدة والمعارضـة لها، والمصالح الوطنية والاجتماعية التى يمكن أن تضـار مـن جراء عملية الخصخصة، وتأثير الخصخصة على مسـتويات الأثمـان والأجور والاستثمارات والخدمات التى تقدم للمسـتهلكين، وإمكانـيات القطـاع الخـاص المحلى التى تؤهله للـتجاوب مع عملية الخصخصة، وموقف الاستثمارات الأجنبية المحتمل إزاء هذه العملية.
- وأخـيرا يتعين تحديد مدى برنامج الخصخصة وذلك عن طريق الإجابة على الأسئلة الآتية:

*هـل يشـمل برنامج الخصخصة كافة المنشآت المملوكة للدولة أم بعضها فقط؟

*هل يتطرق برنامج الخصخصة إلى كافة الأنشطة الاقتصادية أم إلى البعض منها فقط؟

*ما هى معايير اختيار المشروعات المرشحة للخصخصة؟ وكيف يتم ترتيب أولويات الخصخصة؟

*هل يتم بيع المشروعات كلياً للقطاع الخاص أم يتم التنازل عن جزء من أصولها وتحتفظ الدولة بملكية الجزء المتبقى؟ وما هى النسبة التى تبقى عليها الدولة كملكية عامة؟ وهل توضع فى هذا الصدد قواعد عامة أم يفضل ترك المجال رحباً للتمييز بين أوضاع المنشآت المختلفة؟

٢.**تحديد الجهة المشرفة على تنفيذ عملية الخصخصة:** لنجاح عملية الخصخصة يتعين أن يتولى تنفيذها جهاز مستقل بعيد عن التأثر والخضوع للبيروقراطية الحكومية والدوائر المهيمنة على شئون القطاع العام فى مرحلة ما قبل الإصلاح الاقتصادى. ويفضل أن يكون اختيار العاملين بهذا الجهاز لكفاءتهم وخبرتهم، وليس بناء على اعتبارات الولاء أو المجاملة أو أى معيار آخر غير موضوعى، وأن يضم هذا الجهاز متخصصين فى المسائل الاقتصادية والمالية والقانونية والمحاسبية، وعلى دراية بتجارب الخصخصة فى البلاد الأخرى.

وفـــى مجال التطبيق العملى اختلف شكل الجهاز أو الجهة المشرفة على عملية الخصخصة باختلاف الدول. ففى بعض الدول تم إنشاء وزارة تـــتولى أمور الخصخصة كما هو الحال فى كندا التى أنشأت Office of Privatization and Regulatory Affaires، وفـــى فرنســـا فى عهد حكومـــة جـــاك شـــيراك حيث تم فى البداية تعيين وزير مفوض لشئون الخصخصـــة Ministre Délegué à la Privatisation وبعدها تم نقل الاختصاص إلى وزارة الاقتصاد والمالية والخصخصة Ministère de l'Economie, des Finances et de la Privatisation. وفى توجو تـــم إنشـــاء وزارة لمشروعات الدولة Ministère des Entreprises d'Etat.

وقـــد اتجهت مجموعة أخرى من الدول لأن تعهد بأمور الخصخصة إلـــى لجـــنة دائمـــة لهذا الغرض، وعادةً ما تضم هذه اللجنة ممثلين عن الحكومـــة والمنشآت العامة وبعض الشخصيات من خارج الحكومة. فقد أنشـــأت الـــبرازيل فـــى عـــام ١٩٨٥ المجلـــس الـــوزارى للخصخصة Interministerial Privatization Council ليـــتولى الإشراف على عملـــيات الخصخصـــة تعاونه فى ذلك أمانة فنية وإدارية. وفى السنغال تتولى "اللجنة الخاصة لمتابعة تضييق نطاق تدخل الدول" Commission Spéciale de Suivi du Désengagement de l'Etat سلطة اقتراح إجـــراءات الخصخصة على الحكومة وتقديم خدماتها الاستشارية فى هذا

الإطــار. وفـــى ســـيريلانكا تـــم إنشـــاء "اللجـــنة الرئاسية للخصخصة" Presidential Privatization Commission تحـــت رئاســـة رئيس الجمهوريـــة وتضم بين أعضائها رؤساء أكفأ ثلاثة مشروعات خاصة فى الـــبلاد. وفـــى الفلبيـــن تـــتولى لجنة الخصخصة The Comitee on Privatization برئاسة وزير المالية اقتراح ومتابعة سياسة الخصخصة.

وتـــتجه مجموعـــة أخـــرى من الدول لجعل الاختصاص بعملية الخصخصـــة قطاعياً يختلف بحسب نشاط المنشآت المرشحة للخصخصة. ففـــى بريطانـــيا عهـــد بالمسئولية الرئيسية فى عملية خصخصة شركات الطـــيران والسكك الحديدية لوزارة النقل. وبالمسئولية الرئيسية فى عملية خصخصـــة الاتصـــالات السلكية واللاسلكية لوزارة التجارة والصناعة. وكـــان للخزانة العامة دور رئيسى فى التنسيق بين الوزارات والإدارات المعنية بهذا الشأن. وقد اتجهت الولايات المتحدة الأمريكية اتجاهاً مماثلاً.

وهناك نماذج أخرى عديدة بخلاف النماذج السابقة. فقد اتجهت إيطاليا لأن تعهـــد للشركة العامة القابضة IRI بمسئولية إدارة عملية خصخصة الشركات التابعة لها عن طريق لجنة خاصة بذلك IRI's Divestiture Comitee. كمـــا أنشئت جامايكا سكرتارية خاصة داخل بنك الاستثمار الوطـــنى لجامايكا (NIBJ) تتولى هذه المهمة. وفى مصر يتولى مكتب تـــابع لرئـــيس الـــوزراء بصـــفته وزيـــراً للقطاع العام الإعداد لعمليات

الخصخصة، ثم فى مرحلة لاحقة تم تعيين وزير دولة مسئول عن تطبيق برنامج الخصخصة.

وجدير بالتنويه أن كثيرا من الحكومات تتجه لتكوين مجموعات استشارية تبدى النصح للجهة الحكومية المختصة بالإشراف على عملية الخصخصة. وتتشكل المجموعة الاستشارية عادةً من خبراء متميزين ورجال أعمال ناجحين واقتصاديين مهتمين بمسألة الخصخصة وربما أيضاً تضم بعض الاستشاريين والخبراء الماليين الأجانب. وتساهم المجموعة الاستشارية فى تحديد أهداف سياسة الخصخصة، وتعيين خطواتها وأولوياتها، وتقديم النصائح بخصوص تطوير الأسواق المالية وأساليب وعمليات البيع، ووضع الشروط وتهيئة الظروف التى تضمن استمرار المشروعات وزيادة كفاءتها بعد نقل ملكيتها إلى القطاع الخاص. وفى التطبيق العملى لجأت دول كثيرة إلى الاستعانة بالخدمات الاستشارية لشركات وبنوك خاصة وعامة وطنية أو أجنبية.

٣. الإعلان عن برنامج الخصخصة وترتيب أولويات هذا البرنامج:
يأخذ الإعلان عن تنفيذ سياسة لخصخصة إحدى صورتين: إعلان شامل مسبق عن برنامج متكامل للخصخصة يشمل منشآت عديدة، أو إعلان متتابع عن كل عملية من عمليات لخصخصة كل على حدة. وقد اتجهت معظم الدول للأخذ بالصورة الأولى ومنها كندا، بريطانيا، فرنسا،

نيجيريا، سنغافورة، ماليزيا، تركيا والبرازيل. على حين اتبعت أسبانيا الأسلوب الثانى.

وفى كافة الأحوال يتعين أن تكشف الحكومة صراحة وعلناً عن نيتها فى الأخذ بسياسة الخصخصة وعن برنامج الخصخصة الذى تقترحه وأن تدعو كافة القوى السياسية والاقتصادية فى المجتمع لمناقشة هذه السياسة وذلك البرنامج مناقشة بناءة. وسوف تحول تلك العلنية دون إجراء عمليات بيع مشبوهة أو تغليب المصالح الخاصة على المصالح العامة، كما سوف تثير اهتمام أفراد الشعب بالأوضاع الاقتصادية، وتشجيع الاستثمار فى المنشآت المقترح نقل ملكيتها إلى القطاع الخاص.

ويلعب اختيار الوقت المناسب لطرح برنامج الخصخصة والبدء فيه وتخطيط مراحله دوراً جوهرياً فى نجاحه أو فشله. فمن الضرورى الأخذ فى الاعتبار مجمل الظروف السياسية والاجتماعية والاقتصادية السائدة فى المجتمع. كما يجب مراعاة ظروف السوق المالية ومقدرتها الاستعابية. ولهذا اتجهت معظم الدول فى بداية تنفيذ برنامجها للخصخصة إلى الأخذ بالتدرج فى طرح المشروعات والأصول العامة للبيع.

كذلك فإن اختيار المنشأة أو المنشآت العامة التى يبدأ بها برنامج الخصخصة يلعب دوراً كبيراً فى تحديد مستقبل هذا البرنامج. ويفضل الخبراء البدء بالمشروعات العامة التى تحقق أرباحاً وتتمتع بمركز

اقتصـــادى قـــوى، فذلـــك كفيل بتوليد ثقة السوق فى سياسة الخصخصة وإظهار التزام الحكومة بالأخذ بها والاستمرار فيها. والمؤكد أن بيع هذه المشروعات يتم بسهولة أكبر ويجذب عدداً كبيراً من المستثمرين.

وعلـــى أى حـــال فـــإن بـــرنامج الخصخصة يجب أن ينطوى على ديناميكية تستهدف الإبقاء على اهتمام المستثمرين وذلك عن طريق تقديم مجموعـــة متـــنوعة مـــن العروض تتضمن أنواعاً مختلفة من المنشآت، بعضـــها يطرح للبيع كلياً والبعض الآخر للبيع الجزئى، ويتم بيع بعضها عـــن طريق العرض العام والبعض الآخر يباع مباشرة لمستثمرين تتوافر فـــيهم شـــروط ومواصفات معينة. ويتعين دائماً إعادة النظر –فى ضوء تطور أوضاع السوق– فى هيكل وسرعة هذا البرنامج.

٤. دراســـة وإعداد المشروعات التى يتضمنها برنامج الخصخصة:
الخطـــوة العملية الأولى فى تنفيذ سياسة الخصخصة هى دراسة المنشآت الـــتى تـــزمع الحكومة نقل ملكيتها إلى القطاع الخاص. ويتعين أن تشمل الدراســـة التفصـــيلية للمنشأة المعدة للخصخصة عناصر أساسية أهمها: تحديـــد الـــدور الاقتصادى لها، أهدافها، هيكلها التنظيمى، موقفها المالى، طبيعة العاملين بها، نوعية المستفيدين من خدماتها، مستوى إنتاجها الحالى وتوقعات توسعه فى المستقبل، وتقدير مستوى أدائها الاقتصادى وكفاءتها المالـــية فـــى السنوات السابقة. كذلك ينبغى التعرض للالتزامات الحالية للمنشـــأة تجاه شركاء الدولة من القطاع الخاص إن وجدوا، وتجاه الدائنين

والمتعاقديـــن والمورديـــن والعملاء. ويعد التعرف على هذه الالتزامات خطوة مهمة لبيع المنشأة أو إعادة هيكلتها.

ويعقب هذه الدراسة فى الغالب عمل تقدير أولى لقيمة أصول المنشأة وتحديد أنسب أسلوب يمكن اتباعه فى خصخصتها. والواقع أن تقدير قيمة أصول أية منشأة مسألة حساسة وصعبة حتى مع وجود سوق مالية نشطة وكبـيرة. وفى هذا الصدد تؤكد مذكرة للخزانة البريطانية أن "تحديد ثمن الســهم يكون عادة مسألة تقديرية صعبة سواء بالنسبة لبيع شركة مملوكة للدولـــة أو شركة مملوكة للقطاع الخاص، وعلى الأخص عندما لا تكون أســهم الشــركة محــلاً للتعامل من قبل، أو عندما لا توجد شركات قابلة للمقارنة معها مباشرة. فلا شك فى أنه من المستحيل على أى بائع أن يتنبأ بدقـــة بمسار حركة السوق المالية بين وقت تحديد سعر السهم ووقت بدء الطلــب علــيه. وتزداد عملية التقدير صعوبةً وتعقيداً عندما يسود معدل مــرتفع للتضـــخم -كما كان الحال على وجه الخصوص فى دول أمريكا اللاتينـــية- وعندما تتسم السوق المالية بالضعف الشديد. وقد ظهرت هذه الصعوبة على وجه خاص فى فرنسا حيث واجهت الحكومة نقداً حاداً عند بـــيعها لشركة ألف كيتين لأن السعر الإبتدائى للسهم الذى حدد بـــ ٣٠٥ فـــرنكات قد ارتفع بعد قليل إلى ٣٣٩ فرنكاً، ومع ذلك فإن مجلس الدولة الفرنســى Le Conseil d'Etat قـــد أفتى بأن الثمن كما حدد ابتداء قد راعـــى المصـــالح المالـــية للدولة. غير أنه فى كثير من التجارب ثارت

الشـــكوك حـــول دقة تحديد ثمن أصول المنشأة المعروضة للبيع، خاصة عـــندما ظهر تكالب كبير من المستثمرين على شراء الأسهم أو عندما قام المستثمرون الذين انتقلت إليهم ملكية هذه المنشأة ببيعها فى غضون زمن قلـــيل محققين بذلك مكاسب هائلة. وإذا كان تحديد قيمة منخفضة لأصول المنشأة العامة يثير النقد لما يسببه من ضرر بالمصلحة العامة، فإن تحديد سعر مرتفع لهذه الأصول قد يؤدى فى المقابل إلى فشل عملية الخصخصة لأنها قد لا تواجه حينئذ إقبالاً من المستثمرين.

وهكـــذا يتبيـــن مـــدى الصعوبة التى تحيط بعملية تقدير قيمة أصول المنشآت المعروضة للبيع وتحديد الثمن الأمثل للسهم. غير أن هناك بعض العناصـــر التى يجب أن تؤخذ فى الاعتبار عند القيام بهذه العملية ومنها: الـــرجوع للمكاسب التى حققتها هذه المنشأة حديثاً أو يحتمل أن تحققها فى المســـتقبل، القـــيمة المضـــافة لأصـــولها، العلاقات التجارية أو براءات الاخـــتراع أو حقوق الملكية التى لم تستغل بها، القيمة السوقية للأراضى الـــتى تقـــع عليها المنشأة والإسم التجارى للمنشأة. وقد يكون من الأوفق أحـــياناً لـــزيادة قيمة أصول المنشأة النظر فى تفتيتهاإلى منشآت وأنشطة أصغر حجما.

ولضـــمان دقة تقدير أصول المنشآت العامة المعروضة للبيع وضعت بعـــض الـــدول إجراءات معينة يتعين اتباعها فى هذا الصدد. ففى فرنسا تقـــوم بهذا التقدير لجنة الخصخصة المشكلة من أشخاص مستقلين. ويتم

نشـــر هذا التقدير علنيا. ويجب ألا يقل التحديد النهائى للثمن الذى يقرره وزيـــر الاقتصاد والمالية والخصخصة عن تقدير اللجنة المشار إليها. وقد أتبعت ترتيبات متشابهة فى تونس والسنغال والفلبين.

وهـــناك فى الواقع عوامل كثيرة يمكن أن تؤثر فى عملية تحديد ثمن الأصول والأسهم. ومن بين هذه العوامل نشير إلى رد الفعل المحتمل من جانـــب الســـوق إزاء عمليات الخصخصة المطروحة والذى يتحدد أساساً بمـــدى اهـــتمام المستثمرين، ومدى وفرة الموارد المالية، والبيئة العامة للأعمال والاستثمار، ومستويات الأرباح السائدة فى الدولة.

ويمكـــن أن نخلص مما سبق إلى أنه على كل دولة أن تطور أسلوباً واقعـــياً ومناسباً لظروفها يكفل تقدير أصول منشآتها العامة تقديراً حقيقياً. ويتعيـــن أن يكـــون هـــذا الأسلوب مرناً ليستطيع التكيف مع التغير فى الظـــروف الاقتصادية والمالية المحيطة بعملية الخصخصة. ولا جدال فى أن اختيار الأسلوب الفنى للخصخصة يؤثر إلى حد كبير على قيمة وثمن المنشـــآت المعروضـــة للبـــيع وهو ما سوف نتناوله تفصيلاً فى المطلب التالى.

رابعا: الشروط الاقتصادية:

الخصخصة -كما أشار تقرير البنك الدولى عن التنمية فى العالم لعام ١٩٩١- ليست غاية فى حد ذاتها ولكنها أساس وسيلة لتحقيق استخدام أكثر كفاءة للموارد الاقتصادية. ولذا فإنه من غير المتخيل أن تقود سياسات الخصخصة وحدها لتحسين الأوضاع الاقتصادية فى المجتمع. بل إن نجاح سياسة الخصخصة ذاتها يتوقف إلى حد كبير على تبنى مجموعة متكاملة من السياسات الاقتصادية الكلية. فكما أظهرت تجارب الدول المختلفة لابد من أن يسبق الخصخصة -أو يصاحبها على الأقل- تطبيق مجموعة من إجراءات التحرر الاقتصادى تؤكد إرادة الدولة فى الاحتفاظ برابطة قوية بين عمليات الخصخصة ورفع مستوى الكفاءة الاقتصادية فى البلاد.

ولن يكون فى مقدورنا هنا استعراض كافة السياسات الكلية التى يلزم تبنيها لإنجاح سياسة الخصخصة ولكننا سوف نكتفى فقط بإشارات سريعة لبعض هذه السياسات بالنظر لدورها فى خلق البيئة الاقتصادية المواتية لأهداف الخصخصة.

فيتعين أولا إعادة النظر فى سياسات الأثمان بحيث يتم القضاء تدريجيا على التشوهات التى تحول دون اعتبار الأسعار السائدة مؤشرات حقيقية للنفقات ولطلب المستهلكين. فسيادة الأسعار غير الحقيقية لا يمكن

المسئولين عن المشروعات من اتخاذ القرارات السليمة المتعلقة بالاستثمار والإنتاج. كما أنه يحول دون التعرف بدقة عن ربحية المشروعات ومن ثم تقدير قيمتها الحقيقية.

ويلــزم ثانيا أن تسعى الحكومات لتحسين مستوى ربحية المنشآت العامـــة وذلك عن طريق تحرير هذه المنشآت من القيود التى تكبلها، وأن تقـــدم لهـــا الدعـــم المالى المشروط بتحقيق نتائج اقتصادية أفضل، وأن تزودها بقيادات أكثر كفاءة، وأن تصفى فى حالة الضرورة الوحدات التى يثبـــت استحالة تطويرها والقضاء على نزيف خسائرها فى مدى معقول. ولا جدال فى أن الربحية عنصر مؤثر فى قابلية المنشأة العامة للبيع وفى تحديد القيمة التى تقدر بها عندئذ. وهناك الكثير من المشروعات الخاسرة فـــى دول العالم تم إعادة هيكلتها فى المرحلة التحضيرية وبيعت بعد ذلك إلى القطاع الخاص بأسعار مناسبة. ومثال ذلك الخطوط الجوية البريطانية والشـــركة العامة للإنشاءات الهاتفية فى فرنسا وبعض شركات النسيج فى سريلانكا.

ويجـــب ثالـــثا تطويـــر السياسة المالية للمساهمة فى إنشاء البيئة الاقتصـــادية المشـــجعة للاستثمار والنمو. فلابد من أن نتأكد من اعتدال الأســـعار الضريبية خاصة تلك التى تمس الأنشطة الصناعية والزراعية. ولا بد من توحيد المعاملة الضريبية والقضاء على الامتيازات والإعفاءات الـــتى تستفيد منها مجموعة من المنشآت دون سائرها. ولا بد من العمل

على تحقيق عدالة ضريبية حقيقية تنسجم مع العدالة الاجتماعية بمفهومها الواســع. فكما نتعلم من التاريخ لن تستطيع أية دولة أن تمضى قدما فى نموهــا الاقتصادى دون استقرار اجتماعى وقضاء تدريجى على التفاوت الصــارخ فى الدخول وعلى الفقر والمظالم الاجتماعية. ويتطلب تطوير السياســة المالية أخيرا إعادة النظر فى مستوى وطبيعة الدور الذى تؤديه الدولــة فــى المجتمع، ولأن التوسع فى عجز الميزانية والاقتراض العام يــزاحم عمليات الخصخصة فى جذب المدخرات ورؤوس الأموال، ولأن عجــز الميزانية يؤدى أيضا إلى توليد ضغوط تضخمية متزايدة قد تطيح بمستقبل عملية الإصلاح ذاتها.

وتفــرض مشــكلة التضــخم على الدولة أن تهتم رابعا بالسياسة الــنقدية ســواء علــى مســتوى البــنك المركــزى أو البنوك التجارية والمتخصصــة. ويرتبط بذلك إدخال إصلاحات هامة فى مجالات أسعار الفــائدة، وأســعار الصــرف، وتوفير النقد الأجنبى، وإصلاح الخلل فى المــيزان الــتجارى وميزان المدفوعات، ومتابعة مستوى الطلب المحلى للتغلــب أولا بــأول على الاتجاهات الانكماشية التى قد تعترى الاقتصاد الوطنى. فليس من المحتمل أن يقدم المستثمرون والجمهور بحماس على شراء أصول المنشآت العامة فى مناخ اقتصادى يسوده التضخم أو الكساد، أو فــى ظــل مؤشرات اقتصادية سلبية كعجز مزمن فى الميزانية أو فى

الميزان التجارى أو فى ميزان المدفوعات أو تدهور متوال فى سعر الصرف للعملة الوطنية.

وأخيرا فإن رفع القيود المفروضة على المنافسة يعتبر شرطا جوهريا لنجاح سياسة الخصخصة فى تحقيق أهدافها المتمثلة على وجه الخصوص فى تحسين مستوى كفاءة الاقتصاد الوطنى. فبقاء القيود والامتيازات التى تحد من قيام المنافسة التامة سوف يقلل كثيرا من أهمية سياسة الخصخصة ويحولها إلى مجرد سياسة تستهدف تغيير شكل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص دون تطوير كفاءة الاقتصاد ورفع معدل نموه. ولذا نجد أشد الاقتصاديين دعوة إلى الخخصة يعتبرون سياسة التحرر الاقتصادى أكثر أولوية وأهمية للاقتصاد الوطنى من سياسة الخصخصة.

مما سلف يتبين أن نجاح سياسة الخصخصة فى تحسين مستوى كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية الوطنية يتطلب قيام الحكومة باتخاذ مجموعة واسعة من السياسات والإجراءات الإصلاحية -العارضة والهيكلية- تستهدف تحقيق التوازن والنمو الاقتصاديين.

خامسا: الشروط المالية:

يشكل ضعف الأسواق المالية ظاهرة عامة فى بلاد العالم الثالث، وهى ظاهرة تنطوى على عقبة رئيسية تواجه سياسة الخصخصة. فلا شك فى أنه من الصعوبة بمكان نقل ملكية المنشآت العامة إلى القطاع الخاص بـــدون سوق مالية تتسم بالكفاءة. ولكن واقع الحال فى غالبية بلاد العالم الثالث هو أن الأسواق المالية ناشئة ومكبلة بقيود إدارية كثيرة. والموارد المالية والمدخرات الموجهة للاستثمار محدودة. ويفضل غالبية المدخرين أفـــرادا ومؤسسات الاستثمار فى قطاعات أقل قيودا وأكثر ربحية مقارنة بالبورصة إن وجدت. ويفسر عجز الأسواق المالية فى دول العالم الثالث الأهمية الكبرى للمشروعات العائلية، واعتماد القطاع الخاص الكلى تقريبا علـــى التمويل المصرفى، وتوقف مصير المنشآت على الدعم المالى الذى تقدمه ميزانية الدولة.

وفـــى ظل غياب أو ضعف السوق المالية تتجه الحكومة غالبا فى تطبـــيقها لسياسة الخصخصة إلى التخلى عن أسلوب البيع العام للجمهور وتفضـــل أسلوب البيع الخاص الموجه لمجموعات معينة من المستثمرين المحليـــن أو الأجانـــب، أو تقـــوم بمنح الأسهم مجانا أو بأثمان مخفضة للعامليـــن أو المواطنين. ويؤدى ضعف السوق المالية وتفضيل الصفقات الخاصـــة إلـــى مخاطر قد تؤثر على مستقبل سياسة الخصخصة وقبول

المواطنيـــن لهـــا. فالمفاوضات التى تتم مع عدد محدود من المستثمرين الراغبين فى شراء المنشآت العامة المعروضة للبيع سوف لا تحقق على الأرجـــح مصلحة الدولة فى تقدير القيمة الحقيقية لهذه المنشآت لصعوبة إشعال المنافسة بينهم بسبب قلة عددهم وعدم كفاية رؤوس أموالهم. كذلك يخشـــى أن يـــؤدى أسلوب البيع عن طريق الصفقات الخاصة إلى تركيز الثروة والدخل فى أيادى مجموعة متميزة من الوطنيين أو الأجانب.

ويـــرجع ضعف الأسواق المالية فى بلاد العالم الثالث إلى أسباب مـــتعددة بينها: عدم وجود تعبئة فاعلة للمدخرات المحلية، غياب الثقة فى مســـتقبل الاقتصـــاد وتدهـــور البيـــئة الاقتصادية السائدة، تعقيد التنظيم المؤسســـى والإدارى للسوق المالية، وجود سياسة ضريبية غير متوازنة، اتجـــاه رؤوس الأموال المحلية للهروب إلى الخارج، فرض سياسة نقدية غـــير ملائمة خاصة فيما يتعلق بأسعار الفائدة، إنفراد الدولة مددا طويلة بملكية معظم المنشآت الصناعية والتجارية الهامة ومساهمتها بأكبر نصيب فى الاستثمار القومى.

ويتطلـــب إصـــلاح أوضـــاع الســـوق المالية اتخاذ مجموعة من الإجراءات أهمها: وضع سياسات ملائمة لتعبئة المدخرات المحلية وجذبها نحو الاستثمار، تخفيف القيود والإجراءات المفروضة على إصدار وتداول الصـــكوك فى البورصة وتخفيض النفقات المترتبة على ذلك، تأهيل عدد مناســـب من خبراء وموظفى البورصة ووكلاء الاستثمار، إصدار قواعد

قانونــية واتخــاذ إجــراءات إدارية تكفل حماية المستثمرين فى الأسواق المالية، إعادة النظر فى النظام الضريبى المطبق على دخول القيم المنقولة والأربــاح الصناعية والتجارية، تطوير قانون الشركات ليتضمن معايير موضــوعية تحــدد بدقــة الأساليب والنظم المحاسبية التى تلتزم باتباعها مخــتلف الشــركات لحماية حقوق الأقلية على وجه الخصوص، وأخيرا اتباع سياسات اقتصادية نقدية ومالية متوازنة.

ويشــكك عــدد من الاقتصاديين فى أن الخصخصة تتطلب دائما وجــود أسواق رأسمالية مزدهرة وديناميكية. فيؤكد البعض أن وجود مثل هــذه الأسواق يجعل الخصخصة أسهل من الناحيتين الإدارية والسياسية، إلا أنها ليست شرطا ضروريا. ويستندون فى ذلك إلى تجربة شيلى التى نفــذت حكومــتها سياسة خصخصة واسعة رغم انهيار أسواقها المالية. ويــرى الــبعض الآخــر أن هناك من الأسباب ما يخفف من أثر ضعف الســوق المالــية علــى سياسة الخصخصة، ومثال ذلك أن تنفيذ عمليات الخصخصة يتم بشكل تدريجى يتناسب مع القدرة الاستيعابية المحلية، وأن الخصخصة فى ذاتها تساعد تدريجيا على تطوير سوق المال.

ونــود أن نشير أيضا إلى جانب آخر من الاعتبارات المالية التى يتعيــن أن تؤخــذ فــى الاعتــبار عند تطبيق سياسة الخصخصة يمس الالــتزامات والمــزايا المترتبة بسبب هذه السياسة على الخزانة العامة. فيتعيــن دراسة التغير الذى يصيب دخل وثروة الدولة بسبب الخصخصة.

فالأصـــول المالـــية الثابتة للدولة سوف تتناقص بعد بيع المنشآت العامة للقطـــاع الخـــاص. وهنا يثور التساؤل حول ما إذا كانت عوائد المبيعات سوف تساوى قيمة أصول هذه المنشآت؟ وما هو البديل الأمثل لاستغلال هذه الأموال السائلة بما يحقق مصلحة المجتمع والمواطنين ويحافظ على الـــثروة القومـــية؟ ويتعين كذلك تحديد طبيعة العلاقة المالية بين ميزانية الدولـــة والمنشـــأة قبل وبعد الخصخصة. هل سوف يزيد أم سوف ينقص صـــافى تـــيار التدفقات الإيجابية (أو السلبية) بين الميزانية والمنشأة بعد الخصخصـــة؟ ومـــن المعلوم أن تيار تدفق المدفوعات من منشأة القطاع العـــام إلـــى ميزانـــية الدولـــة يتضمن نصيب الأخيرة فى أرباح المنشاة والضـــرائب التى تحصل عليها، بينما يتضمن التيار العكسى من ميزانية الدولة إلى المنشأة الإعانات والقروض التى تقدمها الدولة إلى هذه المنشأة. يضـــاف إلى ما سبق أن عملية الخصخصة تستلزم نفقات هامة من جانب الحكومـــة خاصة إذا تعهدت بتقديم إعانات اجتماعية تستهدف تخفيف أثر الخصخصـــة على العاملين المسرحين أو على مستهلكى أنواع معينة من الســـلع والخدمـــات، أو تحملت جانبا من الديون والالتزامات التى كانت واقعـــة على المنشآت العامة قبل خصخصتها، أو تنازلت عن المتأخرات الضـــريبية لـــدى هـــذه المنشـــآت. وهناك أيضا النفقات الإدارية لعملية الخصخصـــة مـــثل مرتبات ومكافآت المشاركين فى هذه العملية، ونفقات الدعاية والإعلان، ونفقات السمسرة التى تدفع للبنوك أو الوسطاء، ونفقات المكاتب الاستشارية التى تستعين بها الحكومة فى إتمام هذه العملية.

وهكـــذا يجـــب أن تتوقع الحكومات أن برنامج الخصخصة الذى يستهدف تخفيف العبء المالى عن الدولة قد يحملها أعباء هامة فى المدى القصير والمتوسط.

سادسا: الشروط الاجتماعية:

مـــن أعقـــد المشاكل التى تواجه سياسة الخصخصة ما قد يترتب علـــيها خاصــــة فـــى المدى القصير من بطالة وإغلاق بعض المصانع. فالخصخصــــة تعـــنى فى أحيان كثيرة تخفيض حاد فى القوى العاملة فى المنشآت العامة كشرط مسبق لنقل الملكية أو الإدارة إلى القطاع الخاص. ومن هنا فإن الخوف من تفاقم البطالة يشكل حاجزا سياسيا يدفع الكثير من الحكومـــات للـــتردد فى وضع سياسة الخصخصة موضع التنفيذ. فهناك معارضــــة عمالـــية تواجه أى مساس بوظائف العاملين أو امتيازاتهم أو الضـــمانات التى تكفلها لهم القوانين المنظمة لعلاقات العمل فى المنشآت العامـــة. وبطبـــيعة الحال فإن أهمية هذه المعارضة تختلف من بلد لآخر بحسب قوة التنظيمات العمالية ومدى تأثيرها السياسى فى المجتمع.

ومـــن واجـــب الحكومة وضع برامج لتعريف الرأى العام بعملية الخصخصــــة والآثار المترتبة عليها بالنسبة لوظائف العاملين فى منشآت القطاع العام. كما يتعين عليها التفاوض مع العمال المضارين أو ممثليهم

النقابيين لتعويضهم عن وظائفهم أو امتيازاتهم السابقة، وذلك بهدف تخفيف المقاومة المتوقعة من جانب النقابات العمالية ضد سياسة الخصخصة. ويستوجب ذلك أن تضع الحكومة برنامجا مسبقا لتمويل النفقات المترتبة على تقديم مكافآت إنهاء الخدمة للعمال المسرحين والتعويضات التى يتعين أن تمنح لهم.

والواقع أن مشكلة العمالة فى المنشآت المعدة للخصخصة ترتبط إلى حد بعيد بأسلوب البيع الذى تأخذ به الحكومة. فالاتجاه للبيع عن طريق طرح الأسهم على الجمهورلا يؤدى بالضرورة لتغيير أوضاع العمالة حيث تنقل ملكية المنشأة بأوضاعها السابقة، أما بيع أصول المنشآت فى صفقات محددة لمستثمرين من القطاع الخاص فإنه يؤدى عادة إلى تغيير كبير فى هيكل العمالة وربما يقود إلى تصفية كاملة للمنشأة فى بعض الحالات. فعلى سبيل المثال أدت خصخصة الخطوط الحديدية الوطنية اليابانية إلى تخفيض العمالة بمقدار الثلث والاستغناء عن ٩٢ ألف عامل، كما ترتب على خصخصة شركة سيات Seat فى أسبانيا تخفيضات جوهرية فى أعداد العاملين. غير أن هناك فى المقابل حالات لم تؤد فيها الخصخصة إلىتغيير أوضاع العمال، ومثال ذلك ما حدث بعد خصخصة شركة Havilland Aircraft فى كندا وشركة British Telecom فى بريطانيا. بل إن بعض الشركات استطاعت أن تخلق فرصة عمل إضافية بعد إتمام عملية الخصخصة. فبعد فترة قليلة من نقل

ملكية شركة جاجوار Jaguar البريطانية إلى القطاع الخاص استطاعت هذه الشركة أن تخلق ألفى فرصة عمل إضافية.

ويمكننا تفسير التباين فى أوضاع العمالة فى الأمثلة السابقة بطبيعة نشاط المنشآت المعروضة للخصخصة وطبيعة هيكلها الإنتاجى. فالمنشآت المنتمية لقطاعات الأنشطة المتنامية (قطاع إنتاج الحاسبات الآلية على سبيل المثال) يسهل عليها استيعاب أية عمالة زائدة، أما المنشآت المنتمية لقطاعات الأنشطة المتدهورة والتى أصابها القدم النسبى (قطاع مناجم الفحم وقطاع الغزل والنسيج على سبيل المثال) والتى يتميز هيكلها الإنتاجى بعدم الكفاءة وبالتخلف التقنى فإنها لا تستطيع فى حالة إعادة هيكلتها أو بيعها إلى القطاع الخاص الاستمرار فى الاحتفاظ بنفس الحجم من العمالة.

وتلجأ الحكومات عادة إلى بعض الوسائل لمعالجة آثار مشكلة البطالة ولتشجيع العاملين فى القطاع العام على تحمل الأعباء المترتبة على عمليتى إعادة الهيكلة والخصخصة، وبالتالى تخفيف معارضتهم لهاتين العمليتين. ومن أبرز هذه الوسائل نذكر ما يلى:

- الاستعانة بالعاملين الذين تم الاستغناء عنهم بسبب الخصخصة فى ملء الأماكن الشاغرة التى تنجم عن خلوات اعتيادية بسبب الاستقالة أو بلوغ المعاش أو النقل فى الوظائف الحكومية أو لدى الهيئات العامة والمنشآت التى ظلت مملوكة للحكومة.

- اشـــتراط احـــتفاظ المالك الجديد بالعاملين فى المنشأة فترة زمنية محـــددة (ثـــلاث أو خمـــس سنوات على سبيل المثال) وتعويضه العمال الذين يقدم على تسريحهم بعد هذه الفترة تعويضا مناسبا.
- اشتراط التزام المالك الجديد بإعطاء أفضلية فى التوظيف للعمال المستغنى عنهم.
- تشـــجيع العامليـــن فـــى المنشآت المعدة للخصخصة على التقاعد الاختيارى المبكر وتزويدهم برؤوس أموال مناسبة.
- تشجيع العاملين على المشاركة فى ملكية المشروعات المنقولة إلى القطـــاع الخاص عن طريق منحهم أسهم مجانية أو بيعهم الأسهم بأثمان تفضيلية على النحو الذى سنتعرض له فى المطلب التالى.
- تقريـــر الاحتفاظ للعاملين المسرحين بنفس أوضاعهم وامتيازاتهم فـــى نظم وصناديق التأمينات والمعاشات التى كانت سارية عليهم أثناء الخدمة.
- إعـــداد برامج حكومية لمساعدة العاملين المسرحين فى الحصول علـــى وظائف بديلة وإعادة تأهيلهم لاكتساب المهارات المطلوبة لشغل هذه الوظائف.
- إنشـــاء صـــناديق اجتماعـــية تســـهم فى تقديم الإعانات للعمال المســـرحين وأسرهم لحين الحصول على وظائف جديدة أو خلال مدة زمنية معينة.

ولكل من هذه الأساليب مزاياها وعيوبها بالنسبة للدولة أو العاملين أو مـــبدأ الكفاءة الاقتصادية وبالتالى ليس هناك أسلوب أفضل بالضرورة من غيره. فالأمر يختلف بحسب طبيعة المنشآت ووفقا لظروف المجتمعات. وواجـــب الحكومـــة أن تخـــتار الأســـلوب الأنسب لكل حالة من حالات الخصخصة أو تقوم بالمزج بين جميع هذه الأساليب أو بعضها بما يضمن ألا يكون العاملون فى القطاع العام هم ضحايا سياسة الخصخصة.

المطلب الثانى

الأساليب الفنية لعملية الخصخصة

لا يتخذ أسلوب تنفيذ عمليات الخصخصة نمطا واحدا ولكنه يتباين باختلاف تجارب الدول التى شرعت فى تطبيق سياسة الخصخصة. وأهم الأســاليب الــتى أظهرتها هذه التجارب هى: العرض العام للأسهم، بيع الأصــول والأســهم فى صفقات خاصة، زيادة رأس مال المنشآة العامة وطــرحها علــى القطاع الخاص، وأخيرا التعاقد مع القطاع الخاص على التأجير والإدارة.

أولا: أسلوب العرض العام للأسهم:

يرتكــز أســلوب العــرض العام Public Offering; Offre Publique de vente لبــيع أســهم المنشــآت التى يتضمنها برنامج الخصخصة على الرغبة فى تحقيق مجموعة من الأغراض أهمها توسيع

نطاق المشاركة الشعبية فى ملكية المشروعات الصناعية. ولكن نجاح هذا الأسلوب يتطلب تحقق مجموعة من المتطلبات الهامة واتباع بعض الإجراءات التنظيمية. وهو أسلوب لا يخلو -مثله فى ذلك مثل الأساليب الأخرى- من الصعوبات والمخاطر. وتحرص الدول عادة على إدخال بعض الآليات الخاصة ضمن هذا الأسلوب لتحقيق أهداف سياسية أو اجتماعية مثل تحديد ملكية الأجانب للأسهم المطروحة أو وضع حد أقصى للملكية الفردية أو تشجيع ودعم شراء العاملين للأسهم المطروحة للبيع. وسوف نتناول تباعا هذه النقاط.

١- أغراض العرض العام:

الغرض الأساسى للدولة من اتباع أسلوب العرض العام للأسهم على الجمهور هو إظهار رغبتها فى استخدام عملية الخصخصة فى توسيع نطاق المشاركة الشعبية فى ملكية المشروعات الصناعية الوطنية. وتعتقد الحكومات أن تحويل ملكية المواطنين من ملكية إسمية إلى ملكية فعلية كفيل بتخفيف المعارضة ضد سياسة الخصخصة وتدعيم الموقف السياسى للحكومة التى تقدم على انتهاج هذه السياسة.

ونجاح أسلوب العرض العام وإقدام جماعات واسعة من المواطنين على الاكتتاب فى الأسهم وتملك أصول المنشآت العامة يعد ضمانة أساسية ضد مخاطر إعادة التأميم مع تغير الحكومات والنظم السياسية. فقد يكون من اليسير تحجيم النفوذ المالى لفئات محدودة من الرأسماليين،

ولكـــن من الصعب المجازفة بإثارة سخط قطاعات واسعة من الجماهير بالإضرار بمصالحها عن طريق إعادة تأميم المنشآت التى أصبحت تملكها ملكية خاصة.

ويســـتهدف أســـلوب العـــرض العام أيضا المساهمة فى تطوير الأســـواق المالـــية بطرح أسهم المنشآت المحولة إلى القطاع الخاص فى البورصــــة وتشجيع قطاع كبير من الطبقة المتوسطة على حيازة الأسهم والتعامل فيها. وبذلك يتحول الادخار النقدى إلى إدخار مالى يزيد مستوى الســـيولة فى السوق المالية مما يتيح للمشروعات الحصول بسهولة أكبر علـــى التمويل المباشر من السوق المالية ومن ثم يقلل من اعتمادها على الاقتراض المصرفى.

وأخيرا فإن أسلوب العرض العام يوفر ثقة الرأى العام فى نزاهة عملـــية الخصخصة لما يتميز به من وضوح وشفافية وعلنية وحيدة بين الراغبيـــن فى الاكتتاب. فليست هناك مفاوضات أو علاقات مشبوهة بين الجهـــة المشرفة على البيع والمشترين، وإنما يتم التقيد بسعر السهم الذى تحدده الحكومة أو البورصة وبإجراءات البيع الموضوعية الكفيلة بتحقيق المساواة فى معاملة المكتتبين.

٢- متطلبات العرض العام:

يتطلـــب اســـتخدام أسلوب العرض العام لبيع المنشآت العامة كليا أو جزئـــيا للقطاع الخاص توافر مجموعة من الشروط والظروف أهمها ما يلي:

- أن يكـــون المشـــروع المعـــروض للبـــيع جذابـــا للمدخريـــن والمســـتثمرين. ويـــتحقق ذلـــك عندما يكون قد حقق أرباحا فى السنوات السابقة أو ينتظر منه أن يحقق أرباحا فى المستقبل. فإذا لم تتوافر فيه هذه الميزة فإن بإمكان الحكومة أن تعمد لإصلاحه عن طريق تطوير إدارته أو إعادة هيكلته أو تدعيم موقفه المالى حـــتى يصير ممكنا طرح أسهمه على الجمهور. وقد تعين على الحكومـــة البريطانية أن تتخذ خطوات عديدة لإعادة هيكلة شركة الخطوط الجوية البريطانية التى كانت تحقق خسائر هامة قبل هذا الإصـــلاح. وبعدما حققت الشركة أرباحا تم طرح أسهمها للبيع العام فى البورصة.

- أن تـــتخذ المنشـــأة المعروضـــة للبيع الشكل القانونى للشركات المســـاهمة كمـــا ينظمها القانون التجارى. فلا يتخيل طرح أسهم هيـــئة أو مؤسســـة أو إدارة عامـــة للبـــيع قبل تغيير أوضاعها القانونـــية. وقـــد تـــم اتخاذ هذه الخطوة عندما قررت حكومات

بريطانـــيا والـــيابان ومالـــيزيا وســـيريلانكا خصخصة مرافق الاتصالات السلكية واللاسلكية التابعة لها.

- أن تعمـــل الحكومات على توفير أكبر قدر من المعلومات المالية والإدارية عن المنشأة المطروحة للبيع للراغبين فى شراء الأسهم والمتعامليـــن فى السوق المالية والجمهور بصفة عامة، وأن تقوم بحمـــلات إعلامية وإعلانية قوية لجذب اهتمام فئات واسعة من المواطنين للمشاركة فى الاكتتاب فى أسهم هذه المنشأة.

- أن يتوافر قدر معقول من السيولة فى السوق المالية المحلية وأن يكـــون باســـتطاعة البورصات والمصارف المحلية تأمين وإدارة تنفيذ عملية البيع بأسلوب العرض العام.

- أن يـــتم إقـــرار بعض الضمانات لصالح الأفراد المشاركين فى شراء أسهم المنشآت المعروضة للبيع ضد التقلبات والمضاربات الحادة فى أسعار هذه الأسهم فى البورصة. والهدف الرئيسى لهذه الضـــمانات هو تشجيع المواطنين الذين لم يسبق لهم التعامل فى البورصة على الإقدام على هذه التجربة دون خشية تحمل خسارة فادحـــة بســـبب المضـــاربة علـــى الأسعار من جانب محترفى البورصة.

- أن يــتوفر فــي الــبلاد مناخ مالى جيد ونظرة متفائلة للمستقبل الاقتصــادى. ولذا فإن إجراء عمليات الخصخصة فى ظل انهيار متتال فى أسعار البورصة أو فى ظل وجود اعتقاد لدى الجمهور بــأن الاقتصاد الوطنى سوف يشهد انكماشا فى المدى القصير أو المتوسط يجعل نجاح هذه العملية محل شك كبير.

٣- خصائص وإجراءات العرض العام:

قد تقدم الحكومة على طرح جميع أسهم المنشأة العامة للبيع أو قد تفضل عرض جانب منها فقط. وتستهدف الحكومات من العرض الجزئى للأســهم إما التدرج فى الخصخصة للاحتفاظ بتأثيرها على سياسة المنشأة خــلال فــترة انتقالية معينة أو لتجنب طرح كمية كبيرة من الأسهم الأمر الــذى يــؤدى إلــى تشبع السوق وانخفاض أسعارها فى البورصة، وإما الإبقــاء علــى المشــاركة العامــة فى رأس مال المنشأة بصورة دائمة لأغراض استراتيجية أو اجتماعية.

وقــد أخــذت دول عديدة من بينها بريطانيا وماليزيا وبنجلاديش بأسلوب الطرح الجزئى للأسهم. غير أنه تثور صعوبات جدية بخصوص تحديد سعر الأسهم عند الأخذ بهذا الأسلوب. فالشائع هو أن تحدد الحكومة مسبقا سعرا ثابتا للسهم يقل فى العادة عن القيمة الحقيقية المتوقعة له وذلك بهــدف تشجيع الاكتتاب العام. ولكن تطبق أيضا طريقة أخرى تتمثل فى

تلقى عروض الشراء من المكتتبين ويتم تحديد السعر عند المستوى الذى يغطـى كافة الأسهم المطروحة بحيث يحصل الذين عرضوا سعرا أعلى من سعر الترسية على كافة الأسهم التى طلبوها بما لا يتجاوز هذا السعر.

ولكـل مـن الطريقتيـن السالفتين عيوبها ومزاياها. فيعاب على طريقة التحديد المسبق لسعر السهم أنها تسبب خسارة للخزانة العامة لأن الحكومـة تبـيع السهم بأقل من قيمته الحقيقية، فهذا نوع من تبديد الثروة العامـة ورشوة تستهدف الحصول على تأييد الناخبين والعاملين وصغار المستثمرين. ولكن هذه الطريقة تتميز بأنها الأكثر جذبا للجمهور العريض للمشـاركة فـى تملك المنشآت المنقولة إلى القطاع الخاص، وأنها تغرى صغار المستثمرين على الاستثمار فى المشروعات الصناعية وتجنبهم ما يصاحب عملية المزايدة من تعقيد وعدم تأكد. ويعاب على الطريقة الثانية الـتى يمكـن أن نطلـق عليها طريقة المزايدة أنها أقل جاذبية للمشاركة الواسـعة فـى الاكتتاب فى العرض العام من الطريقة الأولى، ولكن من مـزاياها أنـه يسهل تضمينها حوافز خاصة مثل تخفيض أسعار الأسهم للعامليـن لتشـجيعهم على الاكتتاب فى رؤوس أموال المشروعات التى يعملـون بهـا. ويظهر تميز هذه الطريقة على وجه الخصوص فى حالة وجـود صعوبة فنية فى تحديد السعر الأمثل للسهم كما فى حالة المنشآت المحـتكرة للسـوق أو الفريدة فى نوع نشاطها، كما أنها تناسب ظروف المنشـآت الصـغيرة التى ينتظر أن يتم تغطية أسهمها المطروحة سريعا

وبإقبال شديد. وتتميز هذه الطريقة أخيرا بأنها تحقق حصيلة أوفر للخزانة من وراء بيع بقية الأسهم عن طريق المزاد بأسعار مرتفعة.

ويتم طرح أسهم المنشآت المباعة بأسلوب العرض العام أساسا فى السـوق المالية المحلية، ولكن يتم فى بعض الحالات طرح جانب من هذه الأسهم فى السواق المالية الأجنبية لجذب المستثمرين الأجانب. ويتم غالبا تحمـيل الأسهم مصاريف الإصدار التى تغطى النفقات الإدارية المرتبطة بعملـية الخصخصة، وعلى الأخص نفقات السمسرة والوساطة والمكاتب الاستشارية المالية.

٤- القواعد الخاصة التى يمكن تضمينها البيع بأسلوب العرض العام:

تحـرص الحكومـات على تضمين البيع بأسلوب العرض العام مجموعـة مـن الآليات التى تخدم الأهداف الاستراتيجية أو الاقتصادية للدولة وتدعم فى الوقت ذاته القبول الجماهيرى لسياسة الخصخصة. وأهم الأغـراض الـتى تخدمها هذه الآليات هى: توسيع نطاق ملكية العاملين وصـغار المستثمرين، تقييد الحد الأقصى للملكية الفردية لأسهم المنشآت المطـروحة للبـيع لتحقـيق "ديمقراطـية الملكية"، وأخيرا تقييد مشاركة الأجانـب فى ملكية هذه المنشآت. وسوف نتناول بالتوضيح على التوالى هذه النقاط.

(أ) توسيع نطاق ملكية العاملين وصغار المستثمرين:

يمثل تشجيع العاملين والجمهور على تملك المشروعات التى يتضمنها برنامج الخصخصة أحد الأهداف الرئيسية لهذا البرنامج فى بلاد عديدة. وقد استخدمت آليات عديدة لتحقيق هذا الهدف وإن تباينت باختلاف تجارب الدول. وكانت بريطانيا أسبق الدول في اتخاذ إجراءات محددة لتوسيع نطاق ملكية العاملين وصغار المستثمرين من الجمهور. ففى عملية خصخصة شركة الغاز البريطانية British Gas استخدمت الحكومة أسلوب تقسيم الأسهم إلى حصص حيث تم تخصيص ٤٠% من الأسهم المعروضة للمستثمرين الأفراد و٤٠% للمؤسسات البريطانية و٢٠ % للبيع فى الخارج. وفى عمليات أخرى منحت الحكومة كل العاملين عدد من الأسهم المجانية (٥٤ سهما لكل عامل فى شركتى British Airways و Amersham و٢٣ سهما لكل عامل فى شركة Aerospace على سبيل المثال) كما منحت سهمين إضافيين مجانا مقابل كل سهم يشتريه العامل من أسهم شركته. وقد ترتب على ذلك على سبيل المثال أن أصبح ٩٤% من العاملين فى British Airways و٩٦ % من العاملين فى British Telecom حائزين لأسهم فى الشركات التى يعملون بها. وقد اجتذبت الشركة الأخيرة أكثر من مليونى مستثمر خاص منهم مليون مستثمر لم يسبق له أن امتلك فى الماضى أية أسهم.

وفى فرنسا وتحت شعار توسيع نطاق المشاركة Participation تضـمن قانون الخصخصة الصادر فى ٦ أغسطس ١٩٨٦ موادا عديدة تحـدد مـزايا متـنوعة تمـنح للعاملين وصغار المستثمرين لتحقيق هذا الغرض. وقد قررت أيضا مزايا مماثلة فى برامج عديدة للخصخصة فى دول العالم الثالث ومنها ماليزيا وشيلى وجامايكا.

(ب) تقييد الحد الأقصى للملكية الفردية للأسهم:

تسـعى كثير من الحكومات لمنع تركيز الثروات –خاصة أصول المشـروعات الـتى كانـت مملوكـة ملكية عامة فى السابق– فى أيدى مجموعـات محدودة من الرأسماليين، كما تسعى لمقاومة خطر الاحتكار خاصـة فى بعض المشروعات ذات الأهمية الاستراتيجية أو الاقتصادية البارزة. ولذا أصدرت مجموعة من القوانين والقرارات تعين حدا أقصى لعـدد الأسهم أو نسبة من إجمالى الأصول لا يسمح بتجاوزها من جانب المكتتبين.

فوفقـا للقـانون المـنظم للخصخصـة فى فرنسا من حق وزير الاقتصـاد أن يقرر عدم جواز تملك أى شخص طبيعى أو معنوى لأكثر من ٥% من الأسهم المطروحة فى بعض عمليات الخصخصة إذا ما رأى أن ذلـك نافعا فى ضوء طبيعة المنشأة والظروف الاقتصادية السائدة فى السـوق. ومن الجلىأن ذلك مجرد رخصة جوازية ممنوحة للوزير وليس تقيـيدا عاما إلزاميا. ويحرم من يخالف التحديد السابق من حق التصويت

ويجــبر على التخلى عن الأسهم الزائدة خلال أجل لا يتجاوز ثلاثة أشهر وفــق إجــراءات خاصـــة ينظمها المرسوم ٨٦-١١٤١ الصادر فى ٢٥ أكتوبر ١٩٨٦. وفى عملية خصخصة بنك جامايكا التجارى الوطنى حدد ســقف الملكية الفردية للمواطنين بــــ٧,٥% من رأس المال الكلى وذلك بهــدف تجنــب الــتركز الرأســمالى وتشجيع ديمقراطية الملكية فى هذه المؤسســـة المصرفية الهامة. وقد بلغ هذا الحد الأقصى ١٠% فى عملية خصخصة نظام الخطوط الجوية الماليزية MAS .

(ج) تقييد مشاركة الأجانب فى تملك الأسهم والأصول:

تتباين مواقف الدول من مشاركة الأجانب فى تملك أصول وأسهم المنشــآت العامـــة المعروضة للبيع. ففى حين تحظر قلة من الدول مثل الــبرازيل مشـــاركة الأجانـــب إذا ترتب على ذلك انتقال السيطرة على المشروع إليهم، فإن معظم الدول تسمح بالمشاركة الأجنبية ولكن فى ظل مجموعـــة مـــن القيود. بعض هذه القيود تكون عامة منصوصا عليها فى قوانيـــن الاســـتثمار أو قوانيـــن الخصخصة، والبعض الآخر منها تخص قطاعـــات أو صـــناعات أو منشـــآت محددة على سبيل الحصر لطبيعتها الخاصة أو لأهميتها الاستراتيجية أو الاقتصادية. وتتراوح هذه القيود بين الاستبعاد التام للمكتتبين الأجانب، أو تحديد حد أقصى لإجمالى الاكتتابات الأجنبـــية فـــى المنشآت المعروضة للبيع، أو مجرد إعطاء أفضلية عامة للمستثمرين الوطنيين عندما يتنافسون مع المستثمرين الأجانب.

ففى فرنسا تحدد المادة العاشرة من قانون ٦ أغسطس ١٩٨٦ الحد الأقصى لقيمة الأصول والأسهم التى يمكن أن تتنازل عنها الدولة بطريق مباشـــر أو غير مباشر لأشخاص طبيعية أو معنوية أجنبية بما لا يتجاوز ٢٠% من رأس مال المشروع. ويمكن لوزير الاقتصاد تخفيض هذا الحد لـــو تطلبت المصلحة الوطنية ذلك. وتستلزم المشاركة الأجنبية التى تزيد عـــن نسبة ٥% من رأس المال الحصول على موافقة مستمرة من وزير الاقتصـــاد وذلـــك فـــى المشروعات التى تمارس أنشطة متعلقة بممارسة السلطة العامة، الصحة العامة، الدفاع الوطنى أو تصنيع الأسلحة.

وقامـــت بريطانيا بتحديد الحد الأقصى للملكية الأجنبية فى بعض المنشـــآت، كمـــا قامت بإدخال صيغة جديدة تسمح لها بالرقابة على هذه المنشـــآت بعـــد إتمـــام عملية الخصخصة، وهى الصيغة المعروفة بسهم الحقوق الخاصة Special Rights Share أو السهم الذهبى Golden Share . ويحـــتفظ بهـــذا السهم للتاج من الناحية الإسمية بينما تمارس الحقـــوق الـــتى ينطوى عليها عمليا بواسطة أحد ممثلى الإدارة الوزارية المختصـــة. ويمـــنح الســـهم الذهـــبى الحكومـــة مكنة إبداء الرأى وحق الاعـــتراض فى حالات: زيادة نسبة أكبر الحصص فى رأس مال الشركة عـــن ٤٩%، ١٥%، أو ١٠% بحســـب المنشآت، تشكيل مجلس الإدارة واختـــيار المديـــر العـــام (خاصة فيما يتعلق بجنسية هؤلاء المسئولين)، القـــرارات المـــتعلقة بتحديد مصير المنشأة والاستمرار فى الأنشطة التى

تمارسها، تغيير ملكية السهم بما يؤدى إلى نقل السيطرة على الإدارة إلى أشـــخاص أو مؤسســـات أجنبية أو إلى احتكارات وطنية، فضلا عن أن لحـــامل الســـهم الحق فى أن يمثل فى مجالس إدارة هذه المنشآت. وعلى الرغم من خطورة الامتيازات التى تحتفظ بها الحكومة البريطانية لنفسها بفضـــل حـــيازتها للسهم الذهبى فإنها لم تلجأ إليه إلا فى حالات محدودة وبطـــريقة معتدلة لضمان احتفاظ المنشآت المباعة باستقلالها النسبى عن المصالح الأجنبية والاحتكارات الوطنية.

وقـــد طبقـــت الحكومة الفرنسية فى حالات محدودة صيغة السهم الذهـــبى البريطانـــية ولكن بصورة مخففة. فهذا السهم من شأنه أن يسمح فقـــط لوزير الاقتصاد بالموافقة أو الاعتراض على المشاركات التى تزيد عن ١٠% من رأس مال المشروع من قبل شخص واحد أو عدة أشخاص مرتبطيـــن معا. كما أنه محدود المدة بما لا يتجاوز خمس سنوات يتحول بعدهـــا (أو قبلها إذا ما قرر وزير الاقتصاد ذلك) إلى سهم عادى. وقد تم استخدام هذه الصيغة فى عمليات خصخصة وكالة النشر Havas وشركة البـــترول Elf-Aquitaine ومجموعـــة الصـــناعات الحربية والمدنية Matra.

وبالنسبة لدول العالم الثالث فإننا نجد أن دولة جامايكا قد قصرت الاكتـــتاب فـــى أسهم البنك التجارى الوطنى على مواطنيها وحدهم. أما نيجيريا فقد قامت بتحديد الصناعات التى يسمح للأجانب بالمساهمة فيها.

وبينـــت النســـب الـــتى لا يجوز أن تتجاوزها مساهماتهم. وتسمح دول كالمكســـيك والفلبين بالمساهمات الأجنبية دون موافقة مسبقة من الحكومة بشـــرط أن تظـــل أقلية فى المنشآت المحولة ملكيتها إلى القطاع الخاص. وتعطـــى الســـنغال وســـاحل العـــاج Cote d`Ivoire أولويـــة عامة للمســـتثمرين الوطنييـــن فـــى الاكتتاب وإن سمحت بمساهمة المستثمرين الأجانب فى ظل قيود معينة.

وقد تم فى دول أمريكا اللاتينية وعلى الأخص شيلى والأرجنتين والمكســـيك قـــبول مشاركات أجنبية هامة فى عمليات الخصخصة بهدف تخفـــيض الديـــون الأجنبـــية وزيـــادة الاســـتثمارات فى قطاعات البنية الاقتصـــادية التحتـــية مـــثل الطاقة والمواصلات. ومن أبرز الدول التى ســـمحت بالمشـــاركات الأجنبية دولة توجو التى باعت بعض منشآتها – خاصـــة فـــى ثقطاعى النسيج والحديد والصلب- إلى مستثمرين أجانب. ولكـــن هـــناك شكا كبيرا فى مدى نجاح مثل هذه الصيغة حيث كان على حكومـــة توجـــو فـــى المثال السابق أن تقدم حوافز للمستثمرين الأجانب تتضـــمن إعفاءات ضريبية ومزايا تجارية وحماية ضد المنافسة. وتقرير مثل تلك الحوافز والمزايا يناقض الغرض الأساسى من سياسة الخصخصة وهـــو رفـــع الكفاءة الاقتصادية، ويحبط مبادرات المستثمرين الوطنيين، ويستنزف الموارد الاقتصادية المحلية.

ثانيا: بيع الأصول والأسهم فى صفقات خاصة:

هذا الأسلوب هو الأكثر تفضيلا واستخداما فى دول العالم الثالث. فأكـثر من نصف عمليات الخصخصة التى تمت فى هذه الدول قد اتبعت هـذا الأسـلوب. وسـوف نتناول بالعرض مزايا وعيوب هذا الأسلوب، وخصائصه ومتطلباته، والصورة الخاصة لبيع المنشآت للعاملين فيها فى صفقات مباشرة.

١- مزايا وعيوب أسلوب الصفقات الخاصة:

يـرجع تفضـيل هـذا الأسلوب على وجه الخصوص فى دول العالم الثالث لأسباب عديدة من بينها:

- الصـفقات الخاصـة المباشـرة Private Sales; Cessions Privées أكـثر مـرونة ممـا يجعلهـا أكـثر ملاءمة لحالة المشروعات المتواضعة الكفاءة التى تحتاج إلى مستثمرين مشهود لهـم بالخـبرة السابقة والكفاءة الإدارية والمالية والتجارية والقوة الاقتصادية بما يدعم النجاح المستقبلى للمنشأة بعد الخصخصة.

- قـد يشكل هذا الأسلوب الخيار الوحيد المتاح فى ضوء ضعف أو غياب السوق المالية وحيث لا توجد آليات أخرى قادرة على تعبئة

الإدخـــار وتوجيهه نحو الاستثمار فى شراء أصول المشروعات العامة التى يتضمنها برنامج الخصخصة.

- بالمقارنة مع البيع بطريق العرض العام فإن بيع المنشآت بأسلوب الصـــفقات الخاصـــة لا يحتاج إلى ما يتطلبه الأسلوب الأول من مـــرحلة إعـــداد طويلـــة وخطـــوات تمهيدية ومعقدة. فهو يتميز بالمـــرونة وســـهولة التطبيق وقصر مدة التنفيذ ويسر الإجراءات القانونية والإدارية.

- يســـمح هـــذا الأســـلوب بالتعرف مسبقا على شخصية المالك أو الملاك المحتملين للمنشأة بعد خصخصتها، وبالتالى يتيح للحكومة أن تقـــيم مـــدى خبرتهم وجديتهم واستعدادهم لتطوير المنشأة فى المستقبل، وأن تختار بينهم فى ضوء توافر مجموعة من العناصر أهمهـــا قدرتهم على جلب مزايا ومنافع هامة للمنشأة مثل إدخال الأســـاليب التقنية الحديثة والإدارة المتطورة، وكذلك القدرة على ارتياد أسواق جديدة والاستعداد للتوسع المستقبلى فى حجم المنشأة وعدد العاملين بها.

ورغـــم هـــذه المـــزايا فإن اتباع أسلوب بيع المنشأت العامة فى صـــفقات خاصة لا يخلو من انتقادات هامة من أبرزها أنه أقل شفافية من أســـلوب العـــرض العـــام مما يجعل عملية اختيار الملاك الجدد اختيارا

موضـــوعيا وفـــق معايير محايدة محلا للشك وعرضة للنقد لا سيما وأن المعلومـــات جـــول الموقف المالى الحقيقى للمشروعات المعروضة غير مـــتاحة بصورة متكافئة بين كافة المستثمرين المهتمين بالشراء. ويخشى أيضـــا مـــن أن يقدم المستثمرون وهم عادة محنكون وعلى دراية واسعة بالســـوق -علـــى شراء المنشآت العامة الناجحة ذات المركز الاقتصادى الســـليم ويتركون للدولة المنشآت الأقل جاذبية أو تلك التى تحقق خسارة وعجـــزا مما يحرم الدولة من الموارد المالية التى كانت تؤمنها المنشآت الـــناجحة، وهى نتيجة تناقض أحد الأهداف الرئيسية لسياسة الخصخصة وهـــو تحسين أوضاع ميزانية الدولة. ويثور الخوف أيضا من أن يؤدى نقـــص المعلومات عن المنشآت المعروضة للبيع إلى عدم تقييمها بطريقة مرضـــية، فتكون عروض الشراء التى يقدمها المستثمرون أقل من القيمة الحقيقـــية لهذه المنشآت، وهو أمر إذا رفضته الحكومة أدى إلى وقف أو تجمـــيد عملـــية البـــيع. وأخيرا فإن العيب الرئيسى لهذا الأسلوب هو أنه يســـتبعد من حيث الأصل صغار المستثمرين والعاملين ما لم تحتفظ لهم الحكومـــة بحصص معينة فى رأس مال المنشآت المعروضة للبيع. وعلى العكـــس فـــإن هـــذا الأسلوب يؤدى إلى تركز أصول المشروعات التى يتضمنها برنامج الخصخصة فى أيادى مجموعات مالية قوية محدودة مما قد يدعم أوضاعها الاحتكارية فى الاقتصاد المحلى.

٢ – **خصائص ومتطلبات أسلوب الصفقات الخاصة:**

قد تستهدف الصفقات الخاصة بيع أصول المنشآت العامة كليا أو جزئـــيا وذلك عن طريق عرض هذه الأصول على المستثمرين الراغبين فى الشراء بعد أن تقوم الحكومة بتحديد سعر أدنى للبيع. وهنا قد يتم تلقى عروض الشراء المتنافسة والمفاضلة بينها مباشرة أو يتم اللجوء لأسلوب المـــزاد لاختـــيار أفضل هذه العروض. ويرى البعض أن طريقة المزاد خطيرة لأنها تميل إلى تجميد الثمن عند المستوى الذى تتضمنه المظاريف المغلقـــة. فالأفضل هو إقامة مزاد يعقبه تفاوض ومساومة بغية الحصول علـــى سعر أعلى من السعر المتاح فى المزاد البسيط عن طريق مفاوضة متزايد ضد آخر.

وقـــد تـــنطوى الصـــفقات الخاصة على عرض حصة فى أسهم المنشـــأة المطـــروحة للخصخصة على المستثمرين المحليين أو الأجانب. ويـــتم تقديـــر قيمة هذه السهم سواء باللجوء إلى البورصة أو عن طريق اتفـــاق خاص مع المستثمرين. ومن أبرز الدول التى اتبعت هذه الطريقة فرنســـا حيث لجأت لاستخدام صيغة النواة الصلبة أو المستقرة Noyau dur الـــتى أشرنا إليها سلفا. والتى تتمثل فى الإعلان عن بيع حصة من إجمالى أسهم المنشأة المعدة للخصخصة إلى مستثمرين جادين راغبين فى ممارســـة دور مؤثـــر فـــى مستقبل هذه المنشأة، وبشرط أن يدفعوا مبلغا إضـــافيا زائـــدا عن قيمة الأسهم كما حددتها الحكومة، وأن يوافقوا على

الإطـــار التقنى والتجارى الذى تقترحه الحكومة، وأن يتعهدوا بالاحتفاظ بالأسهم لمدة معينة. وقد تم اختيار هؤلاء المستثمرين أساسا من الشركات كبيرة الحجم وبصفة خاصة البنوك وشركات التأمين والمجموعات المالية القابضـــة. وقد انطوت الإجراءات التى حكمت اختيار المستثمرين الذين يشـــكلون الـــنواة الصلبة على مجموعة من الضمانات تكفل إلى حد بعيد موضوعية الاختيار. ومن أبرز هذه الضمانات أن يتم الإعلان عن عرض الأســـهم الموجـــه لكافة المستثمرين فى الجريدة الرسمية وفى صحيفتين ماليتيـــن واســـعتى الانتشـــار، وأن يـــتم تحديد الخصائص المطلوبة فى المســـتثمرين المرشـــحين ويخضع هذا التحديد لرقابة "لجنة الخصخصة"، وأن تطـــرح كراســـة الشـــروط علـــى الجمهـــور، وأن تنشر علنا قبل الخصخصـــة قائمة بأسماء المستثمرين الذين قرر وزير المالية اختيارهم. وقـــد أصـــدرت دول عديدة فى العالم الثالث قوانين ولوائح تحدد الشروط والإجـــراءات المـــنظمة لأسلوب الصفقات الخاصة. ومن بين هذه الدول الفلبين والأرجنتين والبرازيل.

والواقـــع أن نجاح هذا الأسلوب يكون رهينا بعوامل عديدة منها توفـــر مستثمرين محليين أو أجانب راغبين أو قادرين على المساهمة فى ملكية أصول المنشآت العامة أو فى حيازة جانب من رؤوس أموالها، وأن تسمح الظروف الاقتصادية العامة بتحقيق هذه الصفقات بأسعار مناسبة لا تنطوى على خسارة للدولة، وأن تحسن الدولة الإعلان عن هذه الصفقات

وأعــداد المنشــآت للبـــيع بطريقة تجذب المستثمرين، وأن تتجنب الدولة المستثمرين الذين يستهدفون شراء المنشآت لتصفيتها وبيع أصولها المادية فقط. كذلك فإنه لتجنب مخاطر المحسوبية والرشوة يتعين أن تكون هناك قواعــد وإجــراءات لا لــبس فــيها لنظام طرح عروض البيع ومعايير موضوعية للاختيار بين عروض الشراء، وأن يجرى فتح المظاريف علنا وأن تعلن نتيجة المفاوضات قبل إتمام الصفقات بما يحقق الشفافية ونزاهة الاختيار.

٣- البيع للعاملين:

نــادرة هــى عملــيات الخصخصـــة فى دول العالم الثالث التى استهدفت بيع أصول المنشآت العامة للعاملين فيها. وقد اقتصرت التجارب القلــيلة التى تمت فى هذا الخصوص على المنشآت صغيرة الحجم والتى تعــانى من مشاكل مالية يصعب معها بيعها للمستثمرين بطريق العرض العام أو بطريق الصفقات المباشرة. ويرجع ذلك لضعف الإمكانيات المالية للعامليــن وصـــعوبة الإلــتجاء للسوق المالية لتمويل استثماراتهم فى هذا المجال. ومع ذلك فقد شهدت التجربة المصرية للخصخصة حالات عديدة لبـــيع المنشآت للعاملين بها. وكذلك فإن تجارب البيع للعاملين فى الدول الصناعية عديدة ومثيرة للاهتمام خاصة فى بريطانيا وإيطاليا وفرنسا.

والصيغة الأكثر انتشارا لأسلوب البيع للعاملين هى أن تنشأ شركة قابضـــة Holding Company يكتتب فى أسهمها المديرون والعاملون

بالمنشـــأة العامة المعدة للخصخصة، ومن ثم تقوم الشركة القابضة بتملك المنشـــأة العامـــة مستخدمة فى ذلك رأس مالها والقروض المصرفية التى تتمكن من الحصول عليها.

ثالـــثا: أســـلوب طرح زيادة رأس مال المنشأة العامة لمشاركة القطاع الخاص:

فـــى إطار سياسة الخصخصة قد تقدم الحكومة على زيادة رأس مال بعض المنشآت العامة ثم تدعو القطاع الخاص لحيازة هذه الزيادة. ويكون ذلك سواء عن طريق البيع العام أو عن طريق الصفقات الخاصة. وينتج عن ذلك بطبيعة الحال تخفيض فى مقدار مساهمة الدولة فى رؤوس أموال هـــذه المنشآت. وقد يصل الأمر إلى فقد الدولة أغلبية رأس المال ومن ثم يـــتولى القطاع الخاص التحكم فى إدارة المنشأة. ويستخدم هذه الأسلوب على وجه الخصوص فى الأحوال التالية:

- وجـــود صعوبات سياسية، اجتماعية أو اقتصادية تحول دون نقل الحكومة مباشرة وكليا ملكيتها لأصول المنشأة العامة إلى القطاع الخاص.
- رغـــبة الحكومة فى تعزيز القوة الرأسمالية لبعض المنشآت التى ترغـــب فـــى استمرار الاحتفاظ بها ولكنها تعانى من ضعف فى رؤوس أموالها.

- تفضـــيل الحكومة فتح الباب لاشتراك القطاع الخاص المحلى أو الأجنـــبى فـــى ملكـــية بعض المنشآت التى تحتاج إلى خبرة هذا القطـــاع وإمكانياته المالية والإدارية وقدرته على النفاذ إلى بعض الأسواق الخارجية.

غير أن دراسة التطبيقات العملية لسياسة الخصخصة قد أظهرت ندرة الأخذ بهذا الأسلوب بسبب بعض الصعوبات التى يثيرها خاصة فيما يتعلق بانعكاساته السلبية أحيانا على الخزانة العامة وعلى الميزانية العامة. فضـــعف رؤوس أمـــوال المنشـــآت لا سيما فى دول العالم الثالث بما لا يتناسب مع رقم أعمالها أو مقدار أرباحها يؤدى إلى التقليل من قيمة هذه المنشـــآت لصالح المستثمرين الجدد بالنظر لأن مساهماتهم ستكون نسبية إلى رأس المال وليس إلى رقم الأعمال.

وبالنسبة لميزانية الدولة فإن زيادة رأس المال على عكس البيع لا تولـــد مباشـــرة دخـــولا إضـــافية، ولكنها تتيح للدولة على الأقل تخفيف الـــتزاماتها تجاه المنشأة العامة فى مجال التمويل الاستثمارى عن طريق إحـــلال أموال المستثمرين الجدد محل الأموال العامة. وهى نتيجة إيجابية دون شـــك ولكـــن يحد منها ما سوف تفقده الدولة من حصة فى مكاسب المنشآت الناجحة ستصبح من حق الشركاء الجدد من القطاع الخاص.

رابعا: أسلوب التعاقد مع القطاع الخاص على التأجير والإدارة:

تســتهدف عقــود الإيجار Leasing والإدارة Management Contracts زيــادة دور المستثمرين والمنظمين التابعين للقطاع الخاص دون أن يــؤدى ذلك بالضرورة إلى نقل ملكية المنشآت إلى هذا القطاع. فالهدف من هذه العقود هو مجرد تحسين مستوى الكفاءة الإدارية والتقنية وتطويــر مهارات العاملين. ولذا فنحن بصدد "خصخصة الإدارة" وليس "خصخصــة الملكــية". ويعد اللجوء إلى التعاقد مع القطاع الخاص على التأجــير أو الإدارة إجــراءً مؤقتا غرضه الساسى هو مساعدة المنشأة أو المرفق العام على الوصول إلى مستوى معين من الكفاءة والربحية، ولكنه قد يكون فى بعض الحالات إجراءً تمهيديا يسبق عملية خصخصة الملكية.

ويحــتل أسلوب التعاقد بأشكاله المختلفة بما فيها منح الامتيازات Franchises مكانــا مــرموقا فــى اقتصادات الدول الصناعية وعلى الأخص الولايات المتحدة الأمريكية لدرجة أن بعض الاقتصاديين يؤكدون علــى أن الخصخصــة Privatization أصبحت فى أمريكا مجرد اسم للتعاقد Contracting . ولكن الوضع مختلف فى دول العالم الثالث حيث لوحظ أن الإقبال على هذا الأسلوب ضعيف للغاية بحيث لم تتجاوز نسبته خمس إجمالى عمليات الخصخصة تقريبا.

ومضـــمون عقد الإيجار هو منح المتعاقد سلطة التحكم الكامل فى نشـــاط المنشـــأة العامة المالى والعملياتى خلال فترة التعاقد، وذلك مقابل حصـــول الدولـــة علـــى عائد سنوى مضمون بصرف النظر عن تطور الأوضـــاع الماليـــة لهـــذه المنشأة. فالمتعاقد يدير المنشأة لحسابه الخاص ويتحمل من ثم كافة المخاطر التجارية والنتائج المالية الإيجابية أو السلبية الـــناجمة عن هذه الإدارة. ويعطى عقد الإيجار المتعاقد الحق فى اختيار العاملين الذين يشتغلون معه وتحديد أوضاع وظروف تشغيلهم. فهو ليس ملزما بتشغيل العاملين السابقين فى المنشأة ولا تسرى فى حقه الإلتزامات المبنية على أوضاعهم القانونية تجاه الحكومة.

ويحقـــق **أسلوب الإيجار** مجموعة من المزايا الهامة للدولة حيث يعفـــيها من عبء تغطية نفقات التشغيل والنفقات الاستثمارية لهذه المنشأة طـــوال فـــترة التعاقد، ويضمن لها دخلا ثابتا، ويحفظ حقوق الملكية على المنشـــأة مـــع مـــا يطرأ على قيمتها من تحسين بفضل تطوير الأوضاع الإداريـــة والماليـــة إذا ما تميزت إدارة المتعاقد بالكفاءة، وأخيرا فإن هذا الأســـلوب يجنـــب الحكومة بعض المشاكل المرتبطة بعمليات نقل الملكية مثل ضعف السيولة المالية لدى المستثمرين المحليين وصعوبة تقدير ثمن البيع ومخاطر الاحتكار ونقل أصول المنشآت الوطنية لمستثمرين أجانب والمعارضـــة السياســـية أو الشـــعبية لبيع الأصول العامة. غير أن عقود الإدارة تتضـــمن أيضـــا مجموعة من المخاطر أبرزها احتمال استغلال

المتعاقد غير المشروع أو هدره أو إهماله أصول المنشأة العامة مما يرتب خسارة في قيمتها السوقية في المستقبل، واحتمال عدم وفائه بالتزاماته القانونية وحجبه للمعلومات الاقتصادية والمالية الصحيحة عن أوضاع المنشأة بهدف خفض قيمة الإيجار أو إبعاد المنافسين المحتملين عندما ينتهى أجل العقد وتعلن الحكومة عن تأجير المنشأة لفترة تعاقد جديدة.

أما **عقد الإدارة** فهو يقتضى أن تعهد الحكومة إلى شركة أو مجموعة متخصصة من القطاع الخاص بإدارة إحدى المنشآت العامة لمدة معينة. وعلى العكس من حالات المعونة الفنية والاستشارية فإن المتعاقد فى عقد الإدارة له السلطة التامة والتحكم الكامل فى إدارة المنشأة طبقا لشروط العقد. وهو يحصل فى مقابل ذلك على مبلغ ثابت أو نسبة من الأرباح تحدد فى العقد. ويختلف عقد الإدارة عن عقد الإيجار فى أن الدولة تستمر فى تحمل المسئوليات المالية الجارية والاستثمارية للمنشأة ولا يمكن تحميل مجموعة الإدارة أعباء الخسائر أو الديون التى تحققها المنشأة إلا فى نطاق المسئولية التقصيرية وحدها. كذلك لا تتأثر أوضاع العمالة فى المنشأة فى ظل الإدارة الجديدة التى وإن أعطيت كافة امتيازات السلطة الإدارية فإنها لا تملك الاستغناء عنهم أو استبدالهم بآخرين. فهى تظل محكومة بأوضاعهم القانونية التى تحددها لوائح العاملين بالقطاع العام.

وعلى الرغم من أن عقود الإدارة تحمل الدولة نفقة المبالغ التى تدفع لجهة الإدارة فإنهـا يمكـن أن تحقق مكاسب أعلى من هذه النفقة إذا ما نجحت الإدارة الجديـدة فـى أن تـرفع مستوى الكفاءة والربحية وأن تحقق فى المنشـأة العامـة مهـارات وخبرات إدارية وتقنية جديدة. ولكن مثل هذا الـنجاح يـتوقف على حسن اختيار الحكومة لشركة أو مجموعة الإدارة الخاصة، وعلى التزام هذه الأخيرة بشروط العقد، والتنبه لكافة التصرفات التى يمكن أن ترتب أعباء اقتصادية أو مالية تتحملها الدولة دون مقتض.

وهنا يلاحظ بعض الاقتصاديين أنه فى مقابل كل عقد ناجح يوجد آخـر فاشـل. ويعترف العديد منهم بـأن هناك كثيرا من المخاطر تحيط بعملية التعاقد مثل الغش والرشوة، وإفلاس شركة الإدارة، والإحباط الذى يصـيب العامليـن فى المنشأة، وتدهور نوعية المنتجات التى تقدمها هذه المنشآت وتآكل أصولها.

وبهـذا العـرض لأسلوب التعاقد على التأجير والإدارة نكون قد انتهينا من تناول أهم الأساليب الفنية المتبعة فى تنفيذ عمليات الخصخصة. ولعلـه يتبيـن بعد استعراض مزايا وعيوب كل أسلوب منها أنه لا يوجد أسلوب خال تماما من الصعوبات والمثالب. ولذا يتعين على الحكومة أن تـوازن بين هذه الأساليب فى كل حالة من حالات الخصخصة على حده، وأن تخـتار الأنسـب فى ضوء الظروف السياسية والاقتصادية والمالية والاجتماعية المحيطة بكل من المنشأة والمجتمع.

المراجــع المختارة

- د. أحمــد جمــال الدين موسى: **فنون تطبيق الخصخصة**، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد الثانى عشر، أكتوبر ١٩٩٢، ص٤٨٠-٥٤٤.
- د. أحمد جمال الدين موسى: **قضية الخصخصة -دراسة تحليلية**، مجلــة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد الثالث عشر، أبريل ١٩٩٣، ص ٢١٥-٣٢٩.
- د. حــازم البــبلاوى: **التغيــير من أجل الاستقرار**، القاهرة، دار الشروق، ١٩٩٢.
- ســافس (ى. س.): **التخاصــية: المفتاح لحكومة أفضل**، ترجمة سارة أبو الرب، عمان مركز الكتب الأردنى، ١٩٨٩.
- ســتيف هــانكى (محــرر) : **تحويل الملكية العامة إلى القطاع الخــاص والتنمــية الاقتصــادية**، ترجمة محمد مصطفى غنيم، القاهرة، دار الشروق، ١٩٩٠.
- د. سعيد النجار (محرر): **التخصيصية والتصحيحات الهيكلية فى البلاد العربية**، أبو ظبى، صندوق النقد العربى، ١٩٨٩.

فهرس الجداول

فهرس الأشكال

فهرس الموضوعات